

С.М. Рогач, Н.М. Суліма, Л.М. Степасюк, Т.А. Гуцул,

О.В. Величко

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

ВИДАВНИЦТВО «ЦП «КОМПРИНТ»»

УДК 658.114
ББК 65.9(2УКР)32
Е 45

Автори: професор С.М. Рогач – (тема 1, 10); доцент Н.М. Суліма – (тема 6, 7, 18, 19, 20); доцент Л.М. Степасюк – (вступ, тема 8, 9, 13, 16); доцент Т.А. Гуцул – (тема 2, 4, 12, 17); доцент О.В. Величко – (тема 3, 5, 11, 14, 15).

Рекомендовано Вченою радою Національного університету біоресурсів і природокористування України (Протокол № 4 від 30 жовтня 2015 р.)

Рецензенти:

Шпичак О.М.

доктор економічних наук, професор, академік НААН
(ННЦ «Інститут аграрної економіки»)

Демчук Н.І.

доктор економічних наук, професор
(Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет)

Горьовий В.П.

доктор економічних наук, професор
(Національний університет біоресурсів і природокористування України)

Е 45 Економіка підприємства: Навчальний посібник / С.М. Рогач, Н.М. Суліма, Л.М. Степасюк та ін. – 2-ге вид. К. : «ЦП «КОМПРИНТ»». 2018. 392 с.

ISBN

У навчальному посібнику послідовно викладено теоретичні основи економіки підприємства, наведено загальну характеристику підприємства як суб'єкта господарювання, ґрунтовно висвітлено засади формування та використання всіх видів ресурсів, значну увагу приділено інноваційним процесам, техніко-технологічній базі, прогнозуванню і плануванню та формуванню фінансово-економічних результатів діяльності підприємства.

Навчальний посібник відповідає структурі та змісту програми курсу «Економіка підприємства» та підготовлений для студентів вищих навчальних закладів галузі знань 0305 «Економіка і підприємництво», які навчаються за програмами підготовки бакалаврів економічних фахових спрямувань. Посібник може бути корисним для аспірантів, викладачів вищих навчальних закладів, а також підприємцям та менеджерам у здійсненні аналітичних оцінок, ефективної організації та веденні бізнесу.

УДК 658.114
ББК 65.9(2УКР)32

© Рогач С.М., Суліма Н.М., Степасюк Л.М.,
Гуцул Т.А., 2018

ISBN

© Видавництво «ЦП «КОМПРИНТ»», 2018

ЗМІСТ

ВСТУП	8
МОДУЛЬ I.	ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
ТЕМА 1.	НАУКОВІ ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК НАУКИ.....	10
1.1	Теорії підприємств та їх еволюція.....	10
1.2	Сутність, функції та моделі здійснення підприємницької діяльності.....	17
1.3	Економіка підприємства як наука.....	25
1.4	Методологічні та методичні засади дослідження курсу.....	28
ТЕМА 2.	ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ...	33
2.1	Поняття, цілі, функції і напрями діяльності підприємства.....	33
2.2	Класифікація підприємств та характеристика їх видів.....	41
2.3	Інтеграційні та організаційно-правові форми підприємств.....	45
ТЕМА 3.	ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	50
3.1	Зовнішнє середовище та його вплив на діяльність підприємств.....	50
3.2	Ринкове середовище господарювання підприємства.....	58
3.3	Методичні підходи до оцінювання середовища господарювання підприємств.....	62
ТЕМА 4.	СТРУКТУРА І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	68
4.1	Поняття структури підприємства, її види.....	68
4.2	Сутність та функції управління підприємством.....	71
4.3	Методи управління підприємством.....	75
4.4	Організаційні структури управління підприємством.....	79
ТЕМА 5.	ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	86
5.1	Прогнозування розвитку підприємства.....	86
5.2	Зміст та основні принципи планування діяльності підприємства.....	89
5.3	Стратегічне планування діяльності підприємства.....	93
5.4	Тактичне та оперативне планування.....	97
МОДУЛЬ II.	РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	101

ТЕМА 6.	МОТИВАЦІЯ, ПРОДУКТИВНІСТЬ ТА ОПЛАТА ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	101
6.1	Поняття, класифікація і структура персоналу підприємства.....	101
6.2	Продуктивність праці: поняття і види.....	110
6.3	Поняття, види і методи мотивації праці.....	115
6.4	Оплата праці персоналу підприємства.....	118
ТЕМА 7.	ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНА БАЗА ТА ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	131
7.1	Поняття та характеристика техніко-технологічної бази підприємства.....	130
7.2	Технічний розвиток виробництва.....	133
7.3	Сутність і чинники формування виробничої потужності підприємства.....	136
7.4	Основи методики визначення виробничої потужності.....	137
7.5	Рівень використання виробничої потужності підприємств та напрями його підвищення.....	141
ТЕМА 8.	ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ.....	145
8.1	Основний капітал підприємства, його склад і структура.....	145
8.2	Амортизація основних засобів підприємства.....	150
8.3	Показники використання основного капіталу підприємства та напрями його поліпшення.....	155
ТЕМА 9.	ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ.....	162
9.1	Економічна суть і склад оборотного капіталу.....	162
9.2	Показники ефективності використання оборотного капіталу.....	166
9.3	Основні напрямки раціонального використання оборотного капіталу.....	170
ТЕМА 10.	ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ.....	175
10.1	Економічний зміст та складові інтелектуального капіталу.....	175
10.2	Види, типи та форми інтелектуального капіталу.....	180
10.3	Сутність нематеріальних ресурсів та активів підприємства.....	183
10.4	Методи оцінювання інтелектуального капіталу та нематеріальних активів підприємства та їх амортизація.....	189
10.5	Відтворення інтелектуального капіталу.....	195
ТЕМА 11.	ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ.....	201
11.1	Економічна суть і класифікація інвестиційних ресурсів.....	201

11.2	Інвестиції в основний капітал та їхня структура.....	212
11.3	Фінансові інвестиції.....	214
11.4	Оцінка економічної ефективності виробничих інвестицій.....	222
ТЕМА 12.	ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	232
12.1	Поняття інновацій і інноваційних процесів, причини їх виникнення.....	232
12.2	Види, класифікації та ефективність інновацій.....	240
12.3	Інноваційна діяльність підприємства та форми її інвестування.....	249
МОДУЛЬ ІІІ.	ВИТРАТИ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	256
ТЕМА 13.	ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА ТА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ.....	256
13.1	Поняття витрат виробництва і собівартості продукції.....	256
13.2	Класифікація витрат на виробництво продукції	259
13.3	Методи калькулювання собівартості продукції.....	264
ТЕМА 14.	ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПРОДУКЦІЮ.....	266
14.1	Економічний зміст і класифікація цін.....	266
14.2	Методи ціноутворення на продукцію.....	273
14.3	Розроблення та обґрунтування цінової стратегії підприємства.....	276
ТЕМА 15.	ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	281
15.1	Економічні результати діяльності підприємства.....	281
15.2	Формування і використання прибутку підприємства.....	286
15.3	Сутність і методи визначення рентабельності виробництва...	291
ТЕМА 16.	ІНТЕГРОВАНА ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	294
16.1	Суть ефективності як економічної категорії	294
16.2	Система показників ефективності діяльності підприємства...	297
16.3	Напрями підвищення ефективності діяльності підприємств..	304
МОДУЛЬ ІV.	РОЗВИТОК ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА.....	306
ТЕМА 17.	СУЧАСНІ ТЕОРІЇ ТА МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	306
17.1	Теорії економічного розвитку.....	306

17.2	Концепції та сучасні моделі розвитку підприємств.....	316
ТЕМА 18.	ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА.....	325
18.1	Поняття економічної безпеки підприємства.....	325
18.2	Оцінка економічної безпеки підприємства.....	333
18.3	Служба безпеки підприємства.....	337
ТЕМА 19.	РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ І САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА...	340
19.1	Необхідність, сутність та завдання реструктуризації.....	340
19.2	Форми та види реструктуризації.....	343
19.3	Процес і процедура реструктуризації.....	349
19.4	Ефективність реструктуризації підприємств.....	353
19.5	Санация (фінансове оздоровлення) підприємства	356
ТЕМА 20.	БАНКРУТСТВО І ЛІКВІДАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	363
20.1	Поняття про банкрутство, його причини та ознаки.....	363
20.2	Процедура визначення боржника банкрутом.....	367
20.3	Ліквідація збанкрутілих підприємств.....	373
	СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ І РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	379

ВСТУП

В умовах трансформації економіки змінилися форми ведення господарської діяльності. Підприємствам надані широкі права і можливості у реалізації своїх економічних інтересів, виборі способів організації виробництва, збуту продукції. При цьому вони виходять із власних ресурсних можливостей з врахуванням широкого спектру факторів, які впливають на ефективність використання виробничого потенціалу. Тому сьогодні на підприємствах необхідні компетентні кадри з глибокими знаннями законодавчої бази фінансово-економічної діяльності підприємства.

Економічна діяльність забезпечує суспільство життєво необхідними матеріальними благами і послугами виробничо-споживчого призначення. Термін «економіка» використовують для позначення сукупності окремих економічних наук. Об'єктом нашого дослідження є економіка окремо взятого підприємства. Економіка підприємства як конкретна галузь науки й навчальна дисципліна базується на пізнанні та свідомому використанні економічних законів і закономірностей функціонування та розвитку суспільного виробництва.

У навчальному посібнику відображено головні тенденції розвитку економіки підприємства. Досліджено процес управління інноваційно-інвестиційною діяльністю, формування організаційно-правових форм підприємств та їх техніко-технологічної бази, розкрито систему факторів зовнішнього середовища, які впливають на результати господарської діяльності підприємств. Розглянуто питання, які пов'язані з фінансово-економічною діяльністю підприємств, з їх трансформацією та реструктуризацією, економічною безпекою, розкрито сучасні моделі розвитку підприємства.

Саме вивчення економіки підприємства закладає фундамент важливого комплексу теоретичних і практичних знань, який необхідний кожному економісту-фахівцю незалежно від його спеціалізації та посади. Пріоритетність компетенцій фахівця пов'язана з його здатністю масштабно і конкретно економічно мислити, своєчасно опановувати сучасні інформаційні та

управлінські інновації, проводити діагностування результатів діяльності суб'єктів господарювання, обґрунтовувати альтернативні варіанти ресурсного забезпечення функціонування підприємств, оцінювати моделі їх розвитку та формувати рішення щодо ефективного господарювання.

Навчальний посібник підготовлений відповідно до програми дисципліни «Економіка підприємства», яка є нормативною для підготовки бакалаврів галузі знань «Економіка і підприємництво». Співавторами навчального посібника є: професор С.М. Рогач – теми 1, 10; доцент Н.М. Суліма – теми 6, 7, 18, 19, 20; доцент Л.М. Степасюк – вступ, теми 8, 9, 13, 16; доцент Т.А. Гуцул – теми 2, 4, 12, 17; доцент О.В. Величко – теми 3, 5, 11, 14, 15.

МОДУЛЬ 1. ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА 1. НАУКОВІ ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК НАУКИ

1.1. Теорії підприємств та їх еволюція

1.2. Сутність, функції та моделі здійснення підприємницької діяльності

1.3. Економіка підприємства як наука

1.4. Методологічні та методичні засади дослідження курсу

1.1. Теорії підприємств та їх еволюція

В економічній науці словосполучення “теорія підприємства” використовується з двох точок зору: з теоретичних позицій - як позначення наукової дисципліни, що вивчає діяльність підприємств (компаній, корпорацій тощо), і з прикладних позицій - як конкретна система поглядів, яка розкриває природу, поведінку, еволюцію та інші аспекти функціонування підприємств.

Під теорією (моделлю) підприємства прийнято розуміти цілісну систему поглядів на сутність, поведінку і еволюцію підприємств тієї чи іншої групи. Належність підприємства до відповідної групи може бути сформована за географічною, часовою, галузевою ознаками, а також за розміром, організаційно-правовою формою, наявністю певної структури власності тощо. Зважаючи на це, кожне конкретне підприємство може відноситися до різних груп і відповідно характеризуватися різноманітністю теорій і концепцій свого функціонування.

В економічній науці виділяють ряд основних теорій підприємства, що описують філософію його виникнення, діяльність, ліквідацію. Серед них можна виокремити наступні: *класичну; неокласичну; інституціональну; еволюційну; підприємницьку; інноваційну; стратегічного планування*. У кожній із них підприємство розглядається під визначеним кутом зору, з акцентом на ті чи інші особливості досліджуваного об’єкта з урахуванням економічної ситуації в країні.

Класична теорія підприємства (фірми). За класичною економічною теорією роль підприємства та підприємця зводилася лише до виробничої функції. Відповідно дана теорія розвивалася у межах технологічної парадигми існування виробничої організації. Зокрема, прихильник та розробник даної теорії А. Сміт вважав, що виникнення фірми пов'язане з розвитком торгівлі, яка стимулює поділ праці та зростання обсягів виробництва. Фірма розуміється А.Смітом як конкурентна організація, яка сама визначає рівень ціни та її складових. Крім того, розвиток конкуренції знищує монополізацію ринку. На його думку, в економіці діють фірми двох типів: конкурентні та монопольні. Існування монопольного виробництва обумовлюється наявністю в підприємства особливих умов або підтримкою держави.

Продовжуючи традиції класичної теорії, А. Маршалл, порівнюючи існуючі форми організації виробництва, виділив як фактор виробництва підприємницькі здібності - пошук різних альтернатив виробництва, схильність до ризику. Розвиваючи технологічну концепцію, він уперше увів поняття «організація виробництва» та виявив залежність між розміром організації та економією за рахунок масштабів виробництва.

Подальший розвиток класична теорія отримала і у працях Дж. Хікса. Теорію фірми він пов'язував із теорією капіталу, його формуванням та розподілом. У дослідженні поведінки індивіда-споживача та індивіда-представника фірми ним було використано паралельний метод аналізу фірми і встановлено, що метою першого - є максимізація сукупної корисності за заданого бюджетного обмеження, а метою фірми - максимізація прибутку за умови обмеження витрат на виробництво. Теорія Хікса була направлена на забезпечення стабільності та рівноваги оптимізуючого агента - фірми. Однак, запропоновані Дж. Хіксом та А. Смітом теорії залишалися статичними і не враховували стратегічних мотивів діяльності та розвитку фірми.

Неокласична теорія підприємства. Неокласична теорія вважається загально визнаною, базовою в економічній науці концепцією сучасного підприємництва. Вона розглядає підприємство як цілісний об'єкт який залучає

вхідні ресурси у виробництво та перетворює їх у продукцію на основі власного чи залученого капіталу. Ключовою ідеєю такої моделі підприємства є виробнича функція, котра базується на залежності результатів виробництва від витрачених ресурсів. Поведінка підприємства визначається вибором обсягів і структури ресурсів, що залучаються та продукцією, що виробляється.

Неокласичне розуміння підприємства – це перетворення ресурсів у готову продукцію, необхідну суспільству, і її вільний продаж на ринку. При цьому, виробництво розглядається не як просте механічне поєднання факторів, а складна система їхньої взаємодії через технологію, організацію та управління (рис. 1.1).

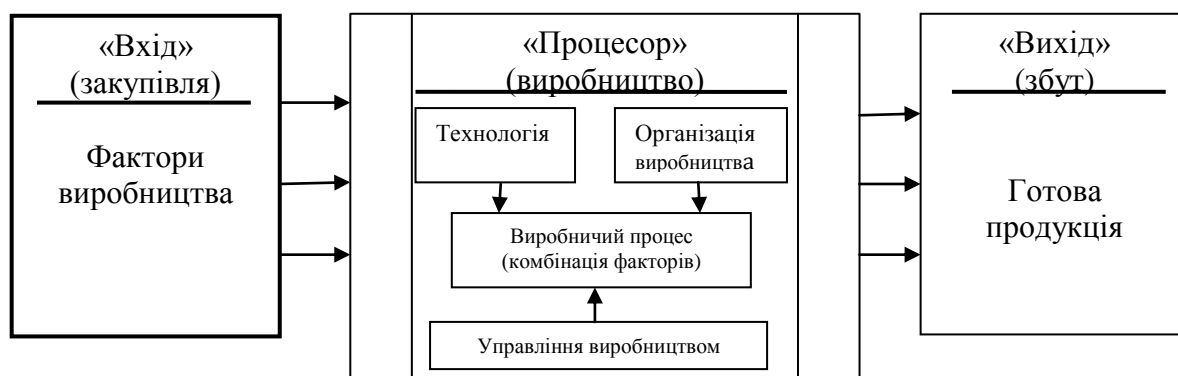


Рис. 1.1. Неокласичний підхід розуміння підприємства як ринково-виробничої системи

Відповідно основне завдання підприємства на ринку полягає у визначенні обсягів та структури економічних ресурсів, які дали б змогу виготовити оптимальний обсяг різних видів продукції і максимізувати його прибуток (тобто граничні витрати мають дорівнювати ринковій ціні - умова максимізації). Основним критерієм ефективності підприємства визнається прибуток (фінансовий результат), який також є основним мірилом рівня його конкурентоспроможності.

Економіка підприємства, за цією теорією, має два основні наукові спрямування: *дослідження техніко-технологічних параметрів підприємства*, які дозволяють мінімізувати витрати діяльності, тобто внутрішніх пропорцій поєднання факторів виробництва, та *дослідження способів організації ринків*, їх структури і впливу на ринкову поведінку підприємств, тобто моніторинг

конкуренції, ринкових цін на ресурси і товари підприємства тощо.

Інституціональна теорія підприємства. Дана теорія розглядає підприємство як суб'єкт господарювання, створений людьми для більш ефективного використання їх можливостей. Основна ідея, висловлена представником цієї теорії Рональдом Коузом, полягає в тому, що функціонування на ринку та використання ринкового механізму ціноутворення безпосередньо пов'язане з певними трансакційними витратами, а саме: витратами, пов'язаними з пошуком інформації про потенційних постачальників, покупців, товари, ціни і т. д.; витратами, пов'язаними з укладенням контрактів; витратами по контролю за реалізацією контрактної угоди; витратами, пов'язаними з юридичним захистом контракту (судові дії та інші). На його думку, у випадку створення підприємства трансакційні витрати є нижчими, ніж при виробництві тієї ж продукції без організації підприємства, що і пояснює доцільність його існування. При цьому, підприємство, яке має ефективний внутрішній механізм прийняття управлінських рішень, позбавлене зазначених витрат. Поведінка підприємства характеризується особливостями, ефективним укладанням та виконанням контрактів із зовнішніми організаціями і робітниками.

На відміну від неокласичного, інституціональний варіант теорії підприємства не акцентує увагу на передбаченні поведінки суб'єкта господарювання відповідно до існуючої виробничої функції як форми вираження технологічної залежності між витратами факторів виробництва і максимально можливим, при відповідній комбінації витрат, виходом продукту. Основний акцент, за цією теорією, полягає в дослідженні взаємозв'язків і різних форм існування ділових організацій, меж їх росту, можливих варіантів вирішення проблем мотивації працівників, організації контролю та планування.

Зіставлення та аналіз зовнішніх і внутрішніх трансакційних витрат дає змогу підприємцю визначити не лише масштаби та організаційну форму підприємства, але і внутрішню структуру капіталу підприємства і забезпечує високі результати у бізнесі.

Еволюційна теорія підприємства. Зазначена теорія сформувалась на початку 80-тих років минулого століття і зосереджує увагу на дослідженні проблематики функціонування організації, встановленні подібностей та відмінностей з іншими суб'єктами господарювання на певному ринку.

Суть даної теорії полягає у тому, що підприємство розглядається як один із суб'єктів у середовищі собі подібних. Характерним для еволюційної концепції є сприйняття підприємства з двох позицій: з першої – воно є членом ділового суспільства й повною мірою перебуває під впливом його еволюції, а з іншої – керується власними традиціями при визначенні напрямів діяльності, обсягів і пропорцій залучення ресурсів.

Згідно з еволюційною концепцією у підприємства не існує єдиного критерію ефективності чи оптимальності управлінських рішень. У процесі функціонування підприємства та його взаємодії з контрагентами формуються відповідні традиції та розробляються процедури прийняття рішень, алгоритми реагування на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, що відображають відмінність одного підприємства від іншого в конкурентній боротьбі. На думку прихильників цієї теорії, саме правила, що склалися, а не сліпе прагнення до максимізації прибутку в усіх ситуаціях і за будь-яких умов визначають характер рішень, що приймаються.

Усталені способи поведінки підприємства на ринку формалізуються у внутрішніх положеннях, процедурах і корпоративних стандартах, які й визначають модель діяльності підприємства. З плином часу і під впливом різного роду внутрішніх і зовнішніх факторів модель підприємства поступово еволюціонує у напрямі кращого досягнення цілей діяльності за поточних умов господарювання.

Підприємницька теорія. Підприємницька модель суб'єкта господарювання ґрунтується на уявленні про підприємство як про сферу реалізації підприємницької інноваційної ініціативи при доступних для підприємця економічних ресурсах. Відповідно у центрі уваги дослідників, за

цією теорією, знаходяться взаємовідносини підприємця та його бізнесу (підприємства як функціонуючої організації).

Рушійною силою розвитку підприємств вважається особа підприємця - активної, новаторської, ризикованої, успішної, професійної, комунікабельної людини. При цьому не має значення, на якій посаді чи взагалі де працює підприємець у національній економічній системі, основна увага приділяється дослідженню впливу цих «підприємницьких двигунів» на діяльність економічних систем різних рівнів. Виділяють три типи підприємців, дії яких впливають на діяльність підприємства:

- макropідприємці, які керують зовнішніми зв'язками підприємства;
- мезопідприємці, що здійснюють управління матеріально-фінансовими потоками у внутрішній діяльності підприємства, в тому числі інноваційними заходами;
- мікropідприємці - діють на рівні мікроланки підприємства, аж до організації робочих місць.

Згідно з підприємницькою концепцією поведінка підприємства є результатом взаємодії підприємців (менеджерів) усіх рівнів, однак особливого значення набувають внутрішньо-корпоративні механізми використання підприємницьких талантів усіх працівників.

Інноваційна теорія підприємства. Концепція даної теорії полягає у тому, що головною метою підприємства має бути не максимізація прибутку через мінімізацію витрат, а пошук стратегічних переваг на основі продуктивних технологічних чи організаційних інновацій. Важливий вклад у формування даної теорії внесла праця Й.-А. Шумпетера «Теорія економічного розвитку» (1912р.), яка містила розроблену вченим концепцію, що пов'язала підприємництво з нововведеннями, з аналізом діяльності підприємця - «новатора».

Підприємство, за Й.-А. Шумпетером, має представляти собою здійснення нових комбінацій факторів виробництва, а також те, у чому ці комбінації втілюються. Зокрема, здійснення нових комбінацій ним пов'язується із

наступними ситуаціями: використанням у виробництві нової техніки та технологій; виробництві нових товарів, яких не існувало; відкритті нових джерел сировини; освоєнні нових ринків збуту; запровадженні нової економічної організації виробництва. Відповідно підприємці розглядаються як господарюючі суб'єкти, функцією яких є здійснення нових комбінацій і які виступають як його активний елемент. Індивід не може вважатися підприємцем, якщо запроваджені комбінації та здійснюване за їх допомогою виробництво починають функціонувати у рамках кругообігу, який характеризується незмінним набором, кількістю та способами споживання вироблених благ. Саме тому, дуже мало індивідів можуть вважатися підприємцями впродовж десятиліть.

Інтеграційна теорія підприємства. В основу цієї теорії покладено інтегруючу функцію підприємства, яка полягає не в реалізації економічних інтересів певних учасників бізнесу, а в вибудовуванні раціональної внутрішньої логіки функціонування організації. Підприємство розглядається у багатьох аспектах, основними з яких є «підприємство - середовище господарювання», «підприємство - партнерські зв'язки». Ключовим елементом при цьому визнається потенціал підприємства, що являє собою сукупність ресурсів і можливостей підприємства, які визначають очікувані результати функціонування та його розвитку за нинішніх та перспективних умов діяльності. При цьому вважається, що підприємство недоцільно ототожнювати з власником бізнесу, з його менеджментом чи партнерами.

Концепція стратегічного планування І. Ансоффа. За даною концепцією підприємство розглядається як об'єкт управління, а стратегічне планування як одна з його невід'ємних функцій. Основна увага у зазначеній моделі акцентується на вирішенні наступних ключових проблем: знецінення управлінського досвіду, зумовлене виникненням принципово нових завдань; ускладнення управлінських проблем, викликане зростанням кількості завдань у зв'язку з розширенням географічних меж ринків; виникнення та збільшення розриву між складністю та новизною завдань, з одного боку, та наявними

управлінськими навиками, набутими в минулому, з іншого; зростання ймовірності стратегічних непередбачуваних подій, зумовлених частотою виникнення нових подій і завдань.

Кожна з наведених концепцій розглядає підприємство під певним означеним ракурсом. Тому на думку фахівців, основою створення узагальненої теорії підприємства має бути концепція підприємства як своєрідного системного інтегратора - цілісного економічного суб'єкта, який поєднує у часі та просторі різні соціально-економічні процеси та отримує ефект шляхом використання системних мультиплікативних ефектів.

Узагальнення наведених теорій та моделей підприємств дає підстави виділити наступні підходи щодо подальшого їх дослідження:

- *соціальний підхід* - за яким підприємство виступає соціальною організацією, в якій працюють люди і виконують певні цілеспрямовані дії у сформованому трудовому колективі;
- *технічний підхід* - основний акцент науковці роблять на дослідженні техніко-технологічної бази підприємства як основи і невід'ємної частини виробничого процесу;
- *юридичний* - підприємство згідно даного підходу розглядається як закріплений у законодавстві та інших нормативних актах спосіб поєднання різних видів власності чи співпраці різних власників;
- *економічний* - з позиції даного підходу підприємство розглядається як економічний механізм трансформування капіталу з однієї форми в іншу, а також отримання економічних вигод на цій основі.

1.2. Сутність, функції та моделі здійснення підприємницької діяльності

Підприємництво - явище досить широке і багатовимірне. Розглядаючи підприємництво як особливу форму господарювання в історичному ракурсі, слід зазначити, що вже понад двісті років воно перебуває в полі зору науковців і практиків: економістів, політиків, психологів, філософів та інших фахівців.

Вперше термін «підприємець» було застосовано на початку XVIII ст. французьким банкіром - економістом Рене Кантільйоном. Він сформулював тезу, відповідно до якої розбіжності між попитом та пропозицією на ринку дають можливість окремим суб'єктам ринкових відносин купувати товари дешевше і продавати їх дорожче. Саме він визнав цих суб'єктів ринку підприємцями (у перекладі з франц. - *посередник*). Класик англійської політичної економії А.Сміт визначав підприємця як власника, що ризикує заради комерційного успіху, оскільки сам організує економічну діяльність, сам управляє, сам розпоряджається її результатами. Французький економіст Ж.-Б. Сей уперше підкреслив роль підприємця як особи, що вміло комбінує фактори виробництва.

Австро-американський економіст Й. Шумпетер, першим зауважив, що підприємець - не обов'язково власник капіталу. Руйнування уявлення про обов'язкове поєднання в одній особі власника і підприємця зумовлена розвитком кредитних відносин, де жоден комерційний банк не є власником усього капіталу: одна частина його представлена власним капіталом, інша - залученим. Корпоративна форма підприємництва наочно відображає відокремлення функції підприємництва від функції власності. Остання функція стає пасивнішою, а дедалі активніша роль переходить до організації та управління.

Поряд із землею, працею та капіталом, факторами виробництва, які виділялись вченими-економістами минулого, сучасна наукова література підприємництво трактує як четвертий специфічний фактор суспільного відтворення. Сутність цього терміну полягає в найефективнішому комбінуванні зазначених факторів виробництва з метою задоволення потреб споживача способами, що не використовуються іншими підприємцями-конкурентами. Саме це дозволяє підприємцю отримувати не прибуток взагалі, а надприбуток, тобто підприємницький дохід, що є результатом реалізації виняткових здібностей підприємця щодо раціонального поєднання факторів виробництва, особливо на інноваційній та ризикованій основі. Підприємництво не можна

відносити до звичайної трудової діяльності, воно за своїм змістом є творчою й активною діяльністю.

Сучасна економічна наука визначає підприємництво як особливий вид діяльності, в основу якого покладено такі визначальні ознаки: свобода вибору підприємцем напрямів і методів діяльності, самостійність у прийнятті рішень; інноваційний характер діяльності; постійна наявність фактора ризику; орієнтація на досягнення комерційного успіху. Отже, підприємництво - це особлива, переважно інноваційна діяльність, яка у відповідних історичних і соціально-економічних умовах стає домінуючою, що в остаточному підсумку забезпечує всьому суспільному відтворенню необхідну динаміку.

Господарський кодекс України ст. 42 визначає *підприємництво* - як самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Підприємці мають право без обмежень самостійно здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, не заборонену законом. Підприємці зобов'язані не завдавати шкоди довкіллю, не порушувати права та законні інтереси громадян і їх об'єднань, інших суб'єктів господарювання, установ, організацій, права місцевого самоврядування і держави. За завдані шкоду і збитки підприємець несе майнову та іншу встановлену законом відповідальність.

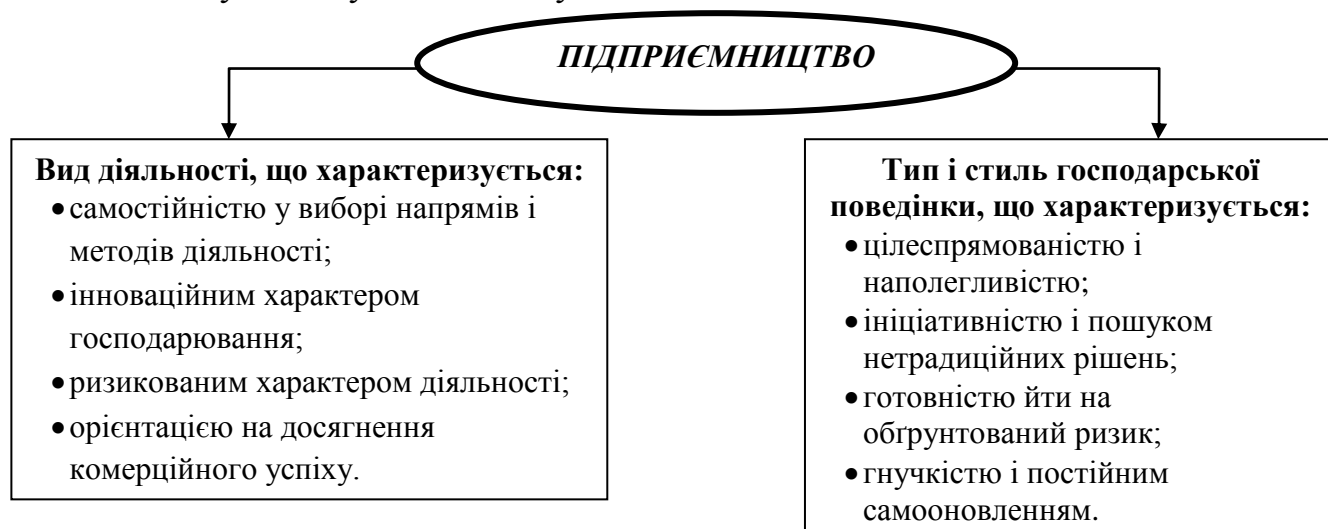


Рис. 1.2 - Структурно-елементна характеристика підприємництва

До основних передумов розвитку підприємництва відносять:

- *економічні передумови* - полягають у тому, щоб у суспільстві функціонували багатосуб'єктні власники (приватні, колективні, державні). Це сприятиме свободі підприємницької діяльності, можливості на свій страх і ризик приймати рішення про використання продукції, фінансових ресурсів, вибору господарських контрагентів. Створення таких економічних передумов у нашій державі забезпечують процеси роздержавлення, приватизації, демонополізації і децентралізації господарської діяльності;

- *політичні передумови* - полягають у створенні в країні сприятливого політичного клімату для розвитку підприємництва. Цього можна досягти на основі розробки і здійснення стабільної економічної політики в країні;

- *психологічні передумови* - сутність яких полягає не тільки в позитивній, суспільній думці щодо підприємництва, а його економічній, матеріально-технічній і організаційній підтримці. Саме з реалізацією цієї передумови пов'язують багато проблем. За даними соціологічних служб, 40% опитуваних відповіли, що підприємці - це люди, які обходять закон, 26% вказали на схильність до махінацій і шахрайств, 12% - що вони не дотримуються угод і правил гри на ринку. І лише 16% відзначили працездатність, новаторство та партнерство підприємців, 6% не знали що відповісти. Така оцінка підприємницької діяльності не випадкова, оскільки негативне ставлення до підприємців формувалось в Україні декількома поколіннями і враз змінити його неможливо.

До *чинників*, що сприяють розвитку підприємництва, належать:

- прагнення людей до поліпшення свого добробуту, розширення їх потреб;
- підвищення матеріального та культурного рівня життя суспільства;
- наявність безробіття в економіці;
- прагнення людини до незалежності та самовираження, визнання її таланту та заслуг, потреби в повазі.

В основу здійснення підприємництва мають бути покладені наступні науково-обґрунтовані *принципи*: вільний вибір підприємцем видів підприємницької діяльності; самостійне формування підприємцем програми діяльності, вибір постачальників сировини і споживачів продукції, залучення різних видів ресурсів; вільний найм підприємцем працівників; комерційний розрахунок та власний комерційний ризик; вільне розпорядження прибутком, який залишається підприємцю після сплати податків, зборів та інших платежів передбачених законом; самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

Підприємницьку діяльність можна охарактеризувати як процес планування, організації і здійснення безперервного, постійно відновлюваного відтворення товарів (надання послуг) з метою задоволення економічних, соціальних і екологічних потреб суспільства і одержання прибутку. Така діяльність пов'язана із реалізацією чітких функцій. Серед *основних функцій підприємницької діяльності* виділяють:

- *творчу* - це генерування та активне використання новаторських ідей, готовність до виправданого ризику та вміння ризикувати в бізнесі;
- *ресурсну* - формування та продуктивне використання власного капіталу, а також різних видів ресурсів;
- *організаційно-супровідну* - це практична організація маркетингу виробництва, продажу та інших господарських справ.

Традиційно прийнято виділяти дві *основні моделі підприємництва*:

- *класична модель* - орієнтується на найефективніше використання наявних ресурсів підприємства. За такої моделі дії підприємця визначаються: аналітичною оцінкою наявних ресурсів; виявленням реальних можливостей досягнення поставленої мети; використанням саме тієї можливості, яка здатна забезпечити максимально ефективну віддачу від фінансових матеріальних і нематеріальних ресурсів;

- *інноваційна модель* - передбачає використання переважно інноваційних, організаційно-управлінських, техніко-технологічних, соціально-економічних рішень у сфері різномасштабного бізнесу. Тому практична реалізація цієї підприємницької моделі має спиратися на чітку послідовно здійснювану систему дій: науково обґрунтоване формулювання головної підприємницької мети; всебічна оцінка зовнішнього ринкового середовища та пошук альтернативних можливостей реалізації запропонованої підприємницької ідеї; порівняльна оцінка власних матеріально-технічних і фінансових ресурсів з ресурсами конкурентів; конструктивний пошук зовнішніх додаткових джерел відповідних видів ресурсів; ґрунтовний аналіз потенційних можливостей конкурентів у відповідні ніші ринку; практична реалізація завдань інноваційного характеру згідно з прийнятою концепцією підприємницької діяльності.

Важливим аспектом здійснення успішної підприємницької діяльності є його форма. *Форма підприємництва* - це система норм, які визначають відносини всередині підприємства, а також між підприємством та іншими підприємствами і державою. В економічній науці та господарській практиці виокремлюють такі основні форми підприємництва:

- *індивідуальна* базується на власності фізичної особи (сім'ї);
- *колективна* базується на формуванні майна підприємства через механізми колективної власності;
- *корпоративна* базується на поділі капіталу на окремі частки (акції), в результаті реалізації яких формується статутний фонд акціонерного товариства.

Усю різнобічність підприємницької діяльності можна згрупувати у певні *види*:

- *виробниче підприємництво* є найважливішим видом підприємницької діяльності, спрямованим на виробництво товарів і надання послуг. Воно поділяється на основне (виробничі, транспортні, будівельні, сільськогосподарські та інші фірми) і допоміжне (консалтингові, інжинірингові, венчурні та інші підприємства);

- *комерційне підприємництво* - передбачає товарно-грошові, торговельно-обмінні операції. Такі операції здійснюються у вигляді угод з купівлі-продажу товарів і послуг;

- *посередницьке підприємництво* - надання інформаційних, консультативних та маркетингових послуг. Агентами посередницьких фірм є брокери, маклери, дилери. Посередницька фірма може здійснювати торгівлю на власний розсуд, у тому числі за попередньою домовленістю (ф'ючерсні угоди);

- *фінансове підприємництво* - різновид комерційного, особливістю якого є те, що об'єктом купівлі-продажу є специфічний товар - гроші, валюта, цінні папери;

- *страхове підприємництво* - особлива форма кредитно-фінансових відносин. Його необхідність спричинена ризиком, який є невід'ємною рисою ринкової економіки. Воно захищає бізнес і населення від ризикових ситуацій, забезпечує прибуток.

Таким чином сучасне підприємство - це складна відкрита виробничо-господарська і соціальна система, яка:

- складається із взаємозалежних частин (виробництв, цехів, дільниць, служб тощо), діяльність яких впливає на кінцевий результат виробництва;

- взаємодіє із зовнішнім оточенням, з якого в систему надходять необхідні для виробничої діяльності фактори виробництва (входи) та в якому реалізуються і використовуються результати виробництва (виходи) - продукція, роботи, послуги;

- здійснює діяльність, спрямовану на задоволення потреб суспільства (зовнішнього середовища системи);

- має властивості, що притаманні складним відкритим цілеспрямованим системам: здійснює певні процеси протягом життєвого циклу продукції; реагує на зміну зовнішнього оточення і самостійно забезпечує свій розвиток (володіє властивістю самоорганізації); має характерне для складних систем поєднання властивостей цілісності та відокремленості, які певним чином впливають на її функціонування та розвиток.

Основним суб'єктом підприємницької діяльності виступає підприємець, який взаємодіє зі споживачем, державою, найманими працівниками, партнерами по бізнесу і дотримується установлених форм, норм і правил співробітництва.

Об'єктами підприємництва є: інноваційна (дослідження, розробки, технічні послуги); *виробнича* (з виготовлення товарів і надання послуг); *торговельно-посередницька діяльність*. *Об'єктами власне підприємницької діяльності* є виготовлена продукція, виконана робота чи надана послуга, - все, що може задовольнити потреби і пропонується на ринку для придбання, використання і споживання.

У практиці господарських відносин підприємництво часто ототожнюють з бізнесом, однак ці поняття слід відокремлювати. Підприємництво як економічний феномен є категорією бізнесу, що представляє собою стиль господарювання, якому властиві принципи новаторства, антибюрократизму, постійної ініціативи, орієнтації на нововведення в процеси організації виробництва, маркетингу, товарообігу. Тоді як бізнес – це репродуктивна діяльність у сфері організації виробництва, товарообігу без обов'язкового використання елементів новаторства, ініціативи в розвитку інноваційних процесів. Тобто бізнес трактують як форму здійснення чи організації одного й того самого виробництва, збуту чи іншої діяльності із застосуванням апробованих технологій, норм і правил для задоволення сформованих потреб.

Як соціально-економічний феномен підприємницька діяльність представляє собою реалізацію особливих здібностей індивіда, що виражається в раціональному поєднанні факторів виробництва на основі інноваційного ризикового підходу для отримання виправданого підприємницького доходу. Під підприємницьким доходом слід розуміти додатковий дохід від управління, одержуваний підприємцем завдяки його природним якостям чи особливому вмінню аналізувати і по-новому комбінувати фактори виробництва в залежності від зовнішніх умов.

Основними цілями підприємницької діяльності є:

- одержання прибутку від вкладеного в той чи інший об'єкт підприємництва капіталу, фінансових, ресурсних, матеріальних і нематеріальних засобів;

- задоволення попиту суспільства щодо конкретних потреб його членів.

У процесі виробництва чи посередницької діяльності цілі можуть носити більш глобальний характер, зокрема, до них можуть відноситися:

- нагромадження коштів для завоювання нових ринків і розвитку виробництва;

- поліпшення соціальних умов співробітників підприємства;

- формування та оптимізація платоспроможного попиту споживачів продукції підприємства;

- формування етичних і високоморальних норм у суспільстві, поліпшення культури споживання тощо.

Завдання, що формулюються для виконання в підприємницькій діяльності і сприяють досягненню поставлених цілей, можна розділити на два напрями:

- комплекс завдань, виконання яких забезпечує успіх інноваційної діяльності підприємця;

- комплекс завдань, виконання яких формує ефективність сталих чи наново здійснюваних процесів виробництва чи посередницької діяльності.

З огляду на сформульовані завдання, *економічна сутність підприємництва* полягає в пошуку і реалізації нових комбінацій факторів виробництва (відновлення продукції, технології, організаційних підходів) з метою задоволення наявного попиту.

1.3. Економіка підприємства як наука

Економіка підприємства як наука тісно пов'язана із поняттям «економіка», яке походить від грецького «oikonomis» («oikos» - дім, господарство та «nomis» - вчення, закон). У первісному значенні – це наука про домашнє господарство або про управління домашнім господарством.

Приблизно так предмет її вперше визначив давньогрецький філософ Ксенофонт (430-355 рр. до н.е.).

В українській мові це поняття також має подвійне змістове навантаження, по-перше, означає систему господарювання, по-друге, має на увазі науку, яка вивчає закономірності функціонування цієї системи. В англійській мові мають місце два слова, які дають змогу чітко розрізнити ці поняття: «*ekonomy*» - господарська система, «*ekonomisk*» - наука.

Протягом більш як двох тисячоліть зміст поняття "економіка" значно збагатився й змінився. Розвиток і ускладнення господарських зв'язків усередині підприємств і між ними, формування місцевих, національних і міжнародних ринків зумовили необхідність наукового узагальнення економічних процесів, що відбуваються на них. Сучасна економіка - це вчення про те, як виробляються і розподіляються всі необхідні суспільству товари й послуги, та як обмежені виробничі ресурси використовуються для задоволення людських потреб і бажань. З іншого боку, економіка - це вчення про те, як змусити краще працювати систему виробництва та розподілу, тобто це економічна політика.

Економіка як комплекс економічних дисциплін має складну структуру. Залежно від ступеня інтеграції складових елементів економічної системи виокремлюють економіку національного господарства країни (макроекономіку), економіку галузей і територіальних одиниць (регіонів), економіку первинних суб'єктів господарювання (мікроекономіку). Основною ланкою економічної системи країни, де безпосередньо продукуються товари чи надаються послуги населенню та суспільству в цілому, є економіка фірми (підприємства, організації).

В умовах ринкових відносин весь центр економічної діяльності переміщується саме до основної ланки всієї економіки - підприємства. Саме на цьому рівні створюється потрібна суспільству продукція та надаються необхідні послуги. На підприємстві зосереджені висококваліфіковані кадри, на ньому вирішується питання економного витрачання ресурсів, застосування високопродуктивної техніки та технології, розробляються бізнес-плани,

використовується маркетинг, здійснюється ефективне управління - менеджмент.

Все це потребує глибоких економічних знань. Адже в умовах ринкової економіки виживе лише те підприємство, яке найбільш розумно й компетентно визначить потреби ринку, створить і організує виробництво продукції, яка користується попитом, а також забезпечить високим доходом своїх працівників. Освоєння основних принципів, методів, прогресивних прийомів організації та планування, оцінювання та аналіз результативності діяльності підприємства забезпечують можливість обґрунтовувати вибір оптимальних варіантів ефективного господарювання.

Відповідно *метою навчальної дисципліни* є формування у майбутнього фахівця здатності самостійного мислення, набуття навичок обґрунтування управлінських рішень та виконання комплексних економічних розрахунків для ефективного функціонування і розвитку суб'єктів господарювання.

Об'єктом дослідження науки є економічні процеси та закономірності організації, функціонування і розвитку підприємства та його відносини з іншими економічними суб'єктами.

Економіка підприємства як конкретна сфера економічної науки й навчальна дисципліна базується на пізнанні та свідомому використанні економічних законів і закономірностей функціонування та розвитку суспільного виробництва. Кожна наука, пов'язана із суспільним виробництвом, має на меті розробити шляхи і методи підвищення його ефективності. Якщо фундаментальні природничі науки предметом вивчення мають продуктивні сили, ставлення людей до навколишнього середовища, природні закони та способи їх використання у виробництві, то економічні науки вивчають виробничі відносини, тісно пов'язані з продуктивними силами.

Отже, *економіка підприємств як наука* вивчає систему виробничих відносин на підприємстві, котрі формуються і розвиваються відповідно до особливостей вияву загальних об'єктивних економічних законів, специфічних закономірностей, характерних для певної галузі господарства.

Дана наука робить акцент на дослідженні продуктивних сил з погляду їхнього впливу на виробничі відносини на рівні підприємства і можливості змінити й удосконалити такі відносини. Тобто це система знань про закони, закономірності і правила використання на підприємстві певних, суворо обмежених, ресурсів для випуску корисної продукції (робіт, послуг) і розподілу її серед споживачів.

Предметом науки є виявлення конкретних форм прояву економічних законів і закономірностей у підприємницькій діяльності суб'єктів господарювання. Відповідно предмет передбачає вивчення теорії та практики господарювання основної конкурентоспроможної ланки економічної системи - підприємства, раціональних форм і методів господарювання, принципів формування й використання ресурсів та їх взаємодії, господарсько-комерційної діяльності.

Економіка підприємства як навчальна дисципліна базується на пізнанні і свідомому використанні об'єктивних законів і закономірностей функціонування та розвитку суспільного виробництва за певних конкретних ринкових умов. Як конкретна сфера економічної науки економіка підприємства органічно пов'язана із використанням методологічних положень цілої низки економічних наук: макроекономіки, мікроекономіки, економічної теорії; історико-економічних і математичних наук; функціональних наук - розміщення продуктивних сил, маркетингу, менеджменту, економіки праці, статистики, фінансів, обліку, аудиту, контролінгу тощо. Однак, як самостійна галузь знань вона виробила власні категорії й економічні принципи (узагальнення). Це забезпечує можливість здійснювати чіткий аналіз, систематизацію й оцінку фактів, притаманних внутрішньому і зовнішньому середовищу підприємства, знаходити його місце в системі економічних координат.

1.4. Методологічні та методичні засади дослідження курсу

Методологія в буквальному значенні є вченням про методи пізнання. При розробці методології економіки підприємства базовими принципами мають

бути: принцип єдності теорії і практики; принцип визначеності; принцип конкретності; принцип об'єктивності; принцип причинності; принцип розвитку; принцип історизму.

Методологія дисципліни базується на єдності емпіричної і теоретичної сторін пізнання істини: від споглядання та абстрактного мислення до практики, що обумовлює виокремлення емпіричного, теоретичного та прикладного аспектів цього процесу. *Емпіричний аспект пізнання* ґрунтується на встановленні, реєстрації, висвітленні й систематизації факторів; *теоретичний* - на розкритті суті категоріального апарату, формуванні нових і доповненні існуючих теорій, передбаченні майбутніх сценаріїв розвитку процесів і явищ; *прикладний* - на розробленні практичних проектів, програм, заходів підвищення результативності господарювання.

Вивчати економіку підприємств не можна без пізнання практики, постійних зв'язків з нею. При цьому особливого значення набуває наукове обґрунтування практичних аспектів виробництва, перспектив розвитку підприємства, виявлення закономірних тенденцій. Такий підхід дає змогу впроваджувати в практику нові й передові досягнення. Обґрунтовуючи та поширюючи передовий досвід господарювання, потрібно зауважувати відмінності в умовах використання природних ресурсів у різних регіонах, тобто простежувати порівнянність відповідних умов.

Відсутність єдності емпіричної і теоретичної сторін пізнання призводить до того, що теорія може стати безпредметною, а виробничо-господарська діяльність підприємства здійснюватися «методом спроб і помилок». Також в основу методології науки має бути закладений діалектичний підхід – будь-яке явище, що вивчається, необхідно розглядати в часі та просторі, у динаміці з урахуванням усіх чинників, що впливають на нього.

Вибір конкретних способів дослідження визначається *методологією наукового пізнання*, яка є вченням про принципи побудови, форми, способи науково-пізнавальної діяльності. Кожна наука користується певними прийомами дослідження, що становлять її метод або дають змогу розкрити

його. Метод економіки підприємств визначається змістом і особливостями її предмета як науки, вимогами і завданнями. Якщо предмет науки відповідає на запитання, що вивчається, то метод - як вивчається

Основним загальнонауковим методом дослідження економіки підприємства є *діалектичний*, який дає змогу відобразити економічні явища і процеси підприємницької діяльності у їх постійному взаємозв'язку, взаємозалежності, в стані безперервного розвитку. *Метод діалектики* має ряд специфічних способів і прийомів вивчення, а саме: постановка і перевірка гіпотез, аналіз і синтез, індукція і дедукція, системний підхід, моделювання процесів, постановка експерименту.

Аналіз і синтез широко застосовується у вивченні структури явищ, які спостерігаються, - витрат на виробництво продукції, використання виробничого потенціалу підприємства, структури виробництва продукції тощо. Своєрідним вираженням аналізу та синтезу є метод статистичних групувань: статистична сукупність розділяється на групи, а висновки робляться на підставі всієї сукупності.

Індукція - це одержання загального висновку на основі одиничних фактів, тобто від фактів дослідних - до природи об'єктів. Цьому методу належить важлива роль у використанні такого елемента діалектичного підходу, як сходження від конкретного до абстрактного. Використання такого елемента не потребує вивчення всієї сукупності окремих фактів і явищ, оскільки це процес узагальнення.

Дедукція передбачає рух дослідження від загального до окремого й одиничного. Вона відіграє важливу роль у використанні такого елемента діалектичного методу дослідження, як сходження від абстрактного до конкретного. Наприклад, з'ясування категорії "додаткова вартість" дає можливість, за допомогою дедуктивного методу, виявити такі конкретні форми прибутку, як підприємницький дохід, торговий прибуток, відсоток, земельна рента.

Індукція та дедукція як елементи діалектичного методу дослідження взаємодоповнювальні. Результати їх застосування - теорії, економічні принципи й узагальнення, методики, рекомендації - використовуються для вироблення економічної політики.

Також до загальнонаукових відноситься *абстрактно-логічний метод*, який використовується на всіх стадіях вирішення економічних проблем. За його допомогою формулюються категорії, поняття, економічні теорії і гіпотези, висновки та рекомендації. Науковці вважають його основним духовним інструментом дослідника. Адже в економіці неможливо скористатися тим науковим інструментарієм (прилади, реактиви та ін.), який широко застосовується в природничих науках. Тут на перший план виступає абстракція і логіка мислення.

При вивченні економічних явищ і процесів широко застосовуються і *спеціальні методи дослідження*, зокрема: економіко-статистичні, нормативний, балансовий, монографічний, метод експерименту, розрахунково-конструктивний, економіко-математичні методи.

Економіко-статистичний метод застосовується при вивченні масових явищ, процесів, фактів і виявленні тенденцій та закономірностей їх розвитку. Він також дає змогу встановити кількісний вплив окремих факторів на досліджуваний результат, виявити головні чинники, що зумовили зміни в перебігу економічних процесів.

Нормативний метод передбачає розробку різних економічних нормативів витрат матеріальних ресурсів, праці, капіталовкладень, що використовуються при плануванні і прогнозуванні виробництва, аналізі його фактичного стану.

Балансовий метод використовується при плануванні й аналізі економіки на різних рівнях з метою встановлення пропорційності в її розвитку і своєчасного виявлення диспропорцій у процесі досягнення поставленої мети. За його допомогою оцінюються темпи і пропорції відтворення на підприємствах і галузях.

Монографічний метод використовується для всебічного і глибокого вивчення окремих явищ, процесів та виявлення причинно-наслідкових зв'язків їх розвитку. Він є незамінним при детальному дослідженні окремих спостережень, вибраних як об'єкт спеціального дослідження.

Метод порівняння - є одним із базових методів дослідження. За його допомогою порівнюють економічну ефективність різних заходів, технологію виробництва, застосовують для економічної оцінки в динаміці показників - рівня виробництва валової продукції, рівня рентабельності, продуктивності праці тощо. Такі розрахунки можна використовувати для порівняння нормативних і фактичних витрат із подальшим з'ясуванням причин їх розбіжностей.

Експериментальний метод передбачає постановку експериментів, що розглядаються як практичний крок до перевірки теоретично осмислених проблем. Експерименти повинні базуватися на точних розрахунках і реальних передбаченнях. Функція експериментів - підтвердити правильність теоретичних розробок, уточнити їх або ж спростувати.

Розрахунково-конструктивний метод широко застосовують при прогнозуванні і плануванні виробництва й економічних процесів розвитку. Він передбачає розробку кількох варіантів вирішення певної економічної проблеми, їх оцінку з наступним вибором найкращого з них. Цей метод включає багато прийомів, що забезпечують відносну точність економічних прогнозів і планових показників.

Останнім часом, з метою оптимального планування розвитку підприємств широко використовуються сучасні математичні методи та методи економіко-математичного моделювання. Економіко-математичні методи застосовуються при оптимізації виробництва в цілому, а також окремих складових агрегованих систем, при прогнозуванні важливих параметрів економічного розвитку і кількісній оцінці впливу тих або інших факторів на результат за наявності кореляційних зв'язків і взаємозалежностей. Застосовуючи математику, слід мати на увазі, що йдеться не про заміну економічних методів дослідження

математичними, а про вдосконалення математичного апарату і розширення матеріальної бази економічних методів.

Економіка достатньо складна система і щоб зрозуміти її природу, пізнати механізм дії, запропонувати ефективні способи вирішення проблем, які виникають у процесі виробництва, потрібний системний підхід щодо її вивчення. Відповідно це вимагає комплексного використання всіх методів економічних досліджень.

У процесі застосування розглянутих методів дослідження, зокрема, економіко-статистичного, розрахунково-конструктивного та монографічного, визначаються й аналізуються економічні показники виробничої та фінансово-економічної діяльності підприємства як базової ланки національного господарства. Економічні показники - це інформаційні носії певних кількісних та якісних характеристик економічних явищ і процесів. На основі аналізу рівня таких показників, їх динаміки та взаємозв'язку робляться відповідні узагальнення, висновки, обґрунтовуються рекомендації, здійснюється оцінка стану економіки підприємства чи її окремих сторін, виявляються невикористані резерви господарської діяльності, приймаються виважені управлінські рішення. Саме тому в подальших розділах посібника особлива увага приділена методиці визначення економічних показників, розкриттю їх економічного змісту і механізму використання для оцінки й аналізу результатів діяльності підприємств на сучасному етапі розвитку ринкової економіки.

ТЕМА 2. ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ

2.1. Поняття, цілі, функції і напрями діяльності підприємства

2.2. Класифікація підприємств та характеристика їх видів

2.3. Інтеграційні та організаційно-правові форми підприємств

2.1. Поняття, цілі, функції і напрями діяльності підприємства

Головною метою суспільного виробництва держави є задоволення потреб громадян, що проживають на його території. Для досягнення цієї мети

здійснюється безліч видів конкретної праці. Для цього люди створюють певні організації (трудові колективи), які спільно виконують певну місію (реалізують програму або мету) і діють на засаді певних правил і процедур. Такі організації називають підприємствами – це первинна ланка матеріального виробництва. Саме підприємства є основними виробниками товарів і послуг, основним ринковим суб'єктом, що вступає в різні відносини з іншими суб'єктами.

У Законі України «Про підприємства» визначено, що підприємство є основною організаційною ланкою народного господарства України. Ця організаційна ознака кваліфікує підприємство як організаційну форму господарської організації, тобто організації, в якій власники засобів виробництва і робочої сили об'єднують свої виробничі ресурси для здійснення господарської діяльності. Визначення "основна ланка", з одного боку, відмежовує підприємство від інших організаційних форм економічної діяльності (домашні господарства, індивідуальні промисли), а з іншого - від суб'єктів господарського права, які не належать до основної ланки (об'єднання підприємств, фінансові і посередницькі інститути, органи управління економікою).

Підприємством називається економічно самостійний суб'єкт господарювання, що володіє правами юридичної особи та здійснює господарську діяльність (виготовляє продукцію, виконує роботу або надає послуги). Підприємство має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку із своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом. Підприємство не має у своєму складі інших юридичних осіб. Як господарюючий суб'єкт з правами юридичної особи підприємство починає діяти від дня його державної реєстрації.

Як самостійний суб'єкт господарювання, підприємства створюються компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-

дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому законодавством.

У Господарському кодексі України під *господарською діяльністю* розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність. В той же час підприємства можуть створюватись як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності. Некомерційне господарювання - це самостійна систематична господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання, спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку.

Суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством. Суб'єктами господарювання є:

1. господарські організації - юридичні особи, державні, комунальні та інші підприємства, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність і зареєстровані в установленому законом порядку;

2. громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці;

3. філії, представництва, інші відокремлені підрозділи господарських організацій (структурні одиниці), утворені ними для здійснення господарської діяльності.

Підприємство має діяти та господарювати в межах законодавства, що регулює усі напрямки його діяльності. З великої кількості юридичних актів визначальними є Господарський кодекс України, Закон України «Про

підприємства», статут підприємства, а також узгоджений з чинним законодавством колективний договір, що регулює відносини трудового колективу з адміністрацією підприємства.

Статут підприємства як акт господарського законодавства нормативно визначає цілі і предмет діяльності окремого підприємства, відхилитися від яких без зміни статуту підприємству заборонено. Статут також визначає межі спеціальної правоздатності підприємства як юридичної особи. Це один з найважливіших правових актів підприємства, тому ст. 57 Господарського кодексу України спеціально визначає обов'язкові й альтернативні пункти, які включаються до статуту підприємства. У статуті підприємства визначаються: його точне найменування та місцезнаходження; власник (власники) або засновник (засновники); основна місія й цілі діяльності; органи управління та порядок їхнього формування; компетенція (повноваження) трудового колективу та його виборних органів; джерела та порядок утворення майна; умови реорганізації і припинення існування. У найменуванні підприємства треба відобразити його конкретну назву (завод, фабрика, майстерня тощо), вид (приватне, колективне, державне, акціонерне товариство) тощо.

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

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

Колективним договором регулюються виробничі, трудові та економічні відносини трудового колективу з адміністрацією (власником) будь-якого підприємства, яке використовує найману працю.

У колективний договір включають зобов'язання щодо поліпшення умов праці та стану довкілля; заходи для забезпечення зростання продуктивності праці та її оплати; професійної підготовки й підвищення кваліфікації кадрів, соціального захисту працівників підприємства. Колективний договір включає також окремий розділ, що визначає порядок участі працівників у використанні прибутку підприємства, якщо таке передбачене статутом.

Підприємство є самостійним, господарюючим суб'єктом. Самостійність у прийнятті господарських рішень є однією з основних і необхідних умов діяльності підприємства як товаровиробника. Відповідно до Закону України «Про підприємства» підприємство самостійно робить такі дії:

1. планує свою діяльність і визначає перспективи її розвитку, виходячи з попиту на свою продукцію (послуги), рівня конкурентоспроможності, а також необхідності забезпечення виробничого та соціального розвитку підприємства, підвищення доходів;

2. здійснює матеріально-технічне забезпечення власного виробництва через систему прямих контрактів (договорів) з постачальниками та посередницькими організаціями, на товарних біржах;

3. реалізує свою продукцію, інші матеріальні цінності на основі прямих договорів зі споживачами, на основі бартерних угод, державного замовлення, через товарні біржі, мережу власних торгових підприємств;

4. самостійно або на договірній основі встановлює ціни на свою продукцію, послуги, майно (крім випадків державного регулювання цін на особливо важливі види продукції);

5. визначає чисельність та структуру працівників, обирає форми та системи оплати та стимулювання їхньої праці;

6. здійснює (за наявності відповідної ліцензії) зовнішньоекономічну діяльність;

7. проводить різноманітні операції з цінними паперами;

8. визначає напрямки та обсяги використання отриманого прибутку.

Підприємство має необхідне для господарюючого суб'єкта майно - основні і оборотні кошти, інші цінності, якими воно володіє, користується і розпоряджається на певному правовому титулі (на праві власності, повного господарського відання чи оперативного управління). Це майно юридичне відмежоване, як правило, від майна власника підприємства і закріплене за підприємством як суб'єктом права. Основні і оборотні кошти перебувають на самостійному бухгалтерському балансі, гроші - на поточному рахунку підприємства в банку.

Підприємство є самостійним суб'єктом права. З одного боку, закон визначає його компетенцію (права та обов'язки) як господарюючого суб'єкта, з другого - зазначає, що підприємство є юридичною особою, яка не має у своєму складі інших юридичних осіб (ч. 5 ст. 62 Господарського кодексу). Цим підприємство істотно відрізняється від об'єднань підприємств (господарських об'єднань), до складу яких входять юридичні особи.

Таким чином, *підприємство* - це самостійна господарська організація, створена і зареєстрована у встановленому законом порядку для здійснення господарської діяльності з метою задоволення суспільних потреб у товарі (продукції, роботах, послугах) і одержання прибутку, яка діє на підставі статуту, користується правами і виконує обов'язки щодо своєї діяльності, є юридичною особою, має самостійний баланс, поточний та інші рахунки в банках.

Для ефективного господарювання підприємству необхідно визначити головну мету і сукупність цілей, яких воно повинно досягнути, а також напрями діяльності, за рахунок яких досягаються ця низка цілей і головна мета.

Генеральну (головну) мету підприємства, тобто чітко окреслену причину його існування, у світовій економіці заведено називати *місією*. Здебільшого місією сучасного підприємства вважають виробництво продукції (послуг) для задоволення потреб ринку та одержання максимально можливого прибутку.

На основі місії підприємства формулюються і встановлюються загальнофірмові цілі, які повинні відповідати таким вимогам:

◆ по-перше, цілі підприємства мають бути конкретними й піддаватися вимірюванню. Формулювання цілей у конкретних формах створює вихідну базу відліку для наступних правильних господарських і соціальних рішень.

◆ по-друге, цілі підприємства мають бути орієнтованими в часі, тобто мати конкретні горизонти прогнозування. Цілі зазвичай встановлюються на тривалі або короткі проміжки часу.

◆ по-третє, цілі підприємства мають бути досяжними і забезпечувати підвищення ефективності його діяльності. Недосяжні або досяжні частково цілі спричиняють негативні наслідки, зокрема блокування прагнення працівників ефективно господарювати, зменшення рівня їхньої мотивації, погіршення показників інноваційної, виробничої та соціальної діяльності підприємства, зниження конкурентоспроможності його продукції на ринку;

◆ по-четверте, з огляду на динаміку ефективності виробництва множинні цілі підприємства повинні бути взаємно підтримувальними, тобто дії і рішення, необхідні для досягнення однієї мети, не можуть перешкоджати реалізації інших цілей. Інше може призвести до виникнення конфліктної ситуації між підрозділами підприємства, відповідальними за досягнення різних цілей.

До найважливіших *цілей підприємства* можна віднести наступні:

- отримання прибутку;
- забезпечення потреб споживачів згідно з ринковим попитом;
- створення робочих місць;
- створення можливостей для професійного зростання;
- своєчасна виплата заробітної плати.

До *основних функцій підприємства* належать:

- виготовлення продукції;
- матеріально-технічне забезпечення;
- організація виробництва;
- управління персоналом;
- продаж та після продажний сервіс;
- сплата обов'язкових платежів до бюджету.

У практиці господарювання кожне підприємство, що є складною виробничо-економічною системою, здійснює багато конкретних видів діяльності, котрі за ознакою спорідненості можна об'єднати в окремі головні напрямки. Основними напрямками діяльності підприємств є вивчення ринку товарів, інноваційна діяльність, виробнича діяльність, комерційна діяльність, післяпродажний сервіс.

Вивчення ринку товарів передбачає дослідження динаміки цін на конкретну продукцію, рівень її конкурентоспроможності, формування попиту, оцінку каналів реалізації та дослідження зовнішнього середовища підприємства.

Інноваційної діяльності підприємства передбачає впровадження прогресивних технологій, високопродуктивної техніки, організаційних та інших новин і нововведень. Інноваційна діяльність зумовлює необхідність формування відповідної інвестиційної політики та визначення обсягів інвестицій підприємства на перспективу.

Виробнича діяльність підприємства - це обґрунтування обсягу виробництва певних видів продукції відповідно до потреб ринку, формування маркетингових програм для окремих продуктів з урахуванням ринкової кон'юнктури та виробничої потужності підприємства, забезпечення виробництва необхідними матеріальними ресурсами для досягнення проектного обсягу виробництва продукції.

Комерційної діяльності включає рекламу та заходи щодо організації збуту продукції і, зокрема, належне і тісне співробітництво з покупцями, розвиток системи ефективних каналів реалізації. Рівень і якість комерційної діяльності значною мірою визначає фінансовий стан підприємства, а також обсяг одержаного прибутку.

Післяпродажний сервіс передбачає гарантійне технічне обслуговування та проведення ремонту протягом певного строку використання куплених товарів.

В практиці господарювання підприємств виділяють два інтегровані напрямки – економічну і соціальну діяльність, які забезпечують ефективне

функціонування та розвиток підприємств в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки.

Економічна діяльність включає планування виробничо-господарської діяльності, облік витрат і виходу продукції, систему оплати праці, фінансову діяльність та ін.

Соціальна діяльність підприємства – це заходи щодо підготовки і підвищення кваліфікації кадрів, поліпшення умов праці та побуту працівників. Цей напрямок діяльності передбачає також участь працівників у прибутках або стимулювання персоналу через прибутки, що формує дієвий мотиваційний механізм залучення колективу до високопродуктивної праці.

2.2.Класифікація підприємств та характеристика їх видів

Для успішної практики господарювання, кваліфікованого управління підприємствами виключно важливим є знання їх класифікації за певними ознаками: залежно від форм власності, мети і характеру діяльності, належності капіталу, способу утворення та формування статутного капіталу, розмірів, ступеня підпорядкованості, формою господарювання, галузево-функціональним видом діяльності (рис. 1.1).

Мета й характер діяльності підприємств різні. За цією ознакою їх можна поділити на дві групи: *підприємницькі (комерційні)*, що функціонують і розвиваються за рахунок власних коштів, і *непідприємницькі (некомерційні)*, існування яких забезпечується бюджетним фінансуванням держави. Для переважної більшості підприємств властивим є комерційний характер діяльності з одержанням прибутку. До некомерційних відносяться звичайно благодійницькі, освітянські, медичні, наукові та інші підприємства невиробничої сфери народного господарства.

Приватними є підприємства, що засновані на власності майна окремих громадян, з правом найму робочої сили. Вони базуються відповідно на власності майна однієї особи або членів однієї сім'ї, виключно їх особистій праці.

Колективне підприємство ґрунтується на власності його трудового колективу, а також кооперативу, іншого статутного товариства або громадської організації.

В Україні функціонують *державні та державні комунальні* підприємства. Їх майно вважається відповідно власністю загальнодержавних чи адміністративно-територіальних одиниць.

За належністю капіталу і контролю прийнято розрізняти підприємства: *національні* — капітал належить підприємцям своєї країни; *закордонні* — капітал є власністю іноземних підприємців повністю або у певній частині, що забезпечує їм необхідний контроль; такі підприємства створюються у формі *філіалів або дочірніх фірм* та реєструються в країні місцезнаходження; *спільні* — коли підприємство засноване на базі об'єднання майна вітчизняних та іноземних власників.

Ознака правового статусу передбачає поділ підприємств за різним ступенем майнової відповідальності в залежності від власності. *Одноосібне* підприємство є власністю однієї особи або родини; воно несе відповідальність за свої зобов'язання усім майном (капіталом). *Господарські товариства* можуть бути з повною або обмеженою відповідальністю.

Технологічною і територіальною цілісністю володіють так звані *материнські (головні) підприємства* або фірми. Особливістю діяльності їх є те, що вони контролюють інші фірми. В залежності від розміру капіталу, що належить материнській (головній) фірмі, а також правового статусу та ступеню підпорядкованості підприємства, які знаходяться у сфері впливу головної фірми, можна підрозділити на дочірні і асоційовані, філії і представництва. *Дочірнє підприємство (компанія)* — юридичне самостійне організаційне утворення, що здійснює комерційні операції і складає звітний баланс; проте материнська фірма суворо контролює діяльність усіх своїх

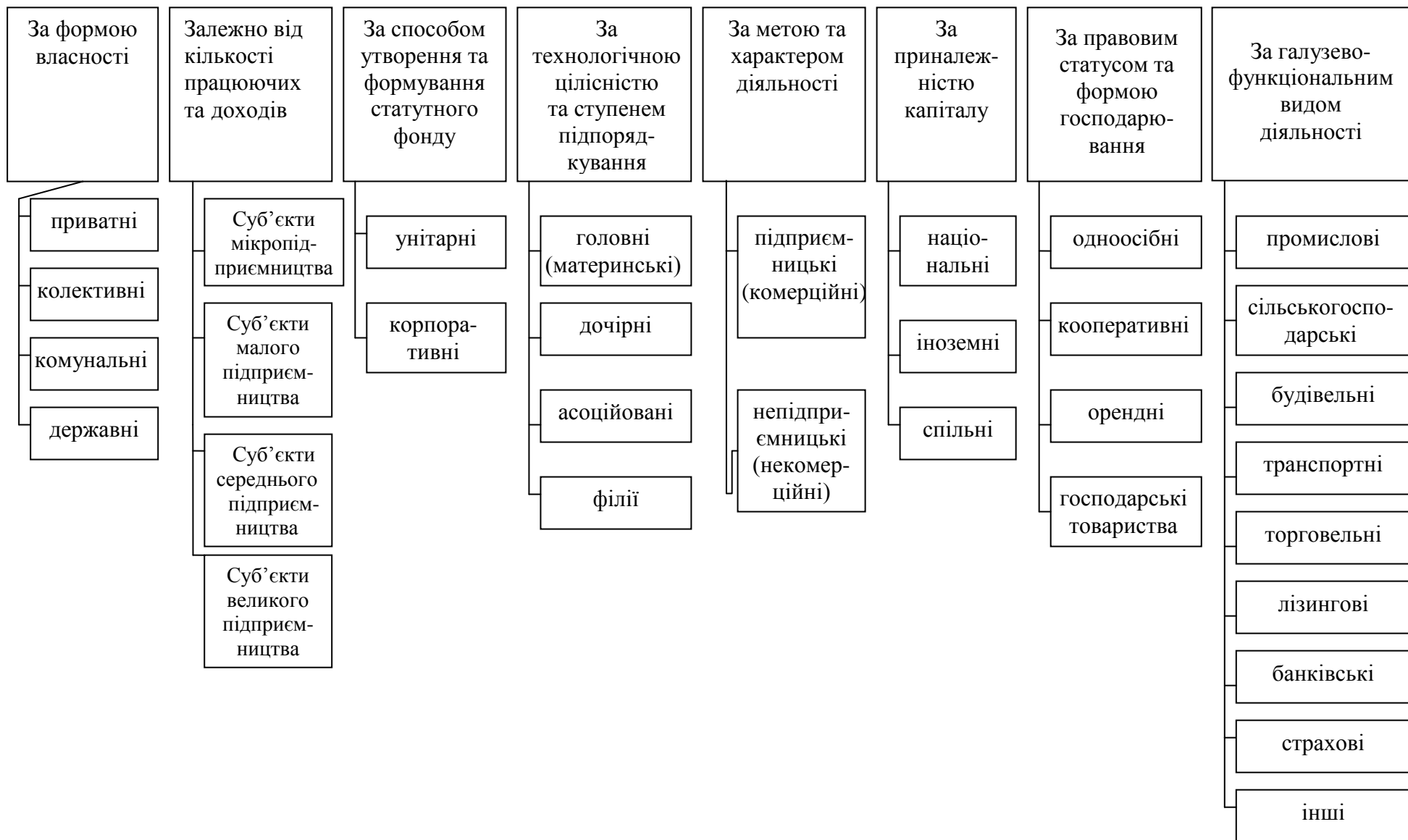


Рис. 2.1. Класифікація підприємств в Україні

дочірніх компаній, оскільки володіє контрольним пакетом їх акцій. Асоційоване підприємство є самостійним; воно не знаходиться під контролем фірми, яка володіє його акціями.

Суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва.

Суб'єктами мікропідприємництва є:

фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами малого підприємництва є:

фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами великого підприємництва є юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

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

Поділ підприємств за галузево-функціональним видом діяльності та за структурою виробництва в цілому зрозумілий з назви окремих їх видів.

2.3.Інтеграційні форми підприємств та організацій

Не менш важливим питанням є виділення основних видів та організаційно-правових форм об'єднань підприємств (рис.1.2). Згідно з чинним законодавством в Україні можуть створюватися і функціонувати два типи об'єднань підприємств та організаційних утворень: добровільні і інституціональні.

Підприємства мають право на добровільних засадах об'єднувати свою науково-технічну, виробничу, комерційну та інші види діяльності, якщо це не суперечить чинному антимонопольному законодавству. Як свідчить світовий і вітчизняний досвід господарювання, підприємства можуть створювати різні за принципами і цілями добровільні об'єднання.

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

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

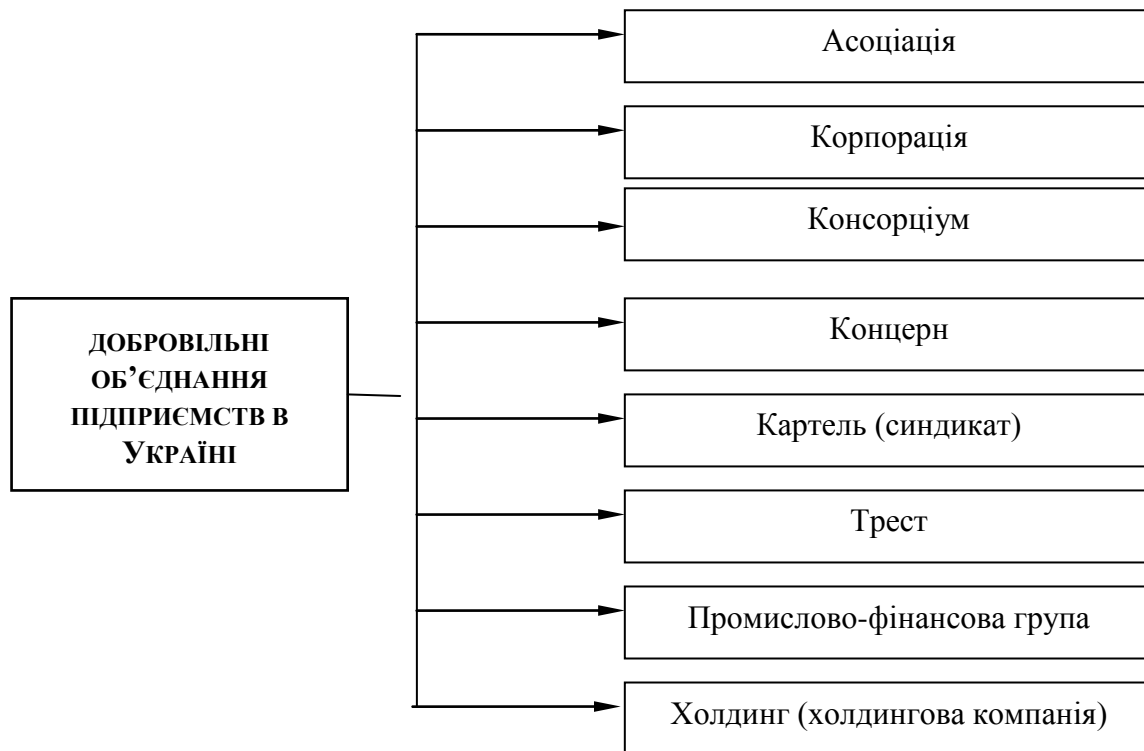


Рис. 2.2. *Форми об'єднань підприємств в Україні*

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

4. *Концерн* — форма статутних об'єднань підприємств (фірм), що характеризується єдністю власності і контролю; об'єднання відбувається найчастіше за принципом диверсифікації, коли один концерн інтегрує підприємства (фірми) різних галузей економіки (промисловість, транспорт, торгівля, наукові організації, банки, страхова справа). Після створення концерну господарюючі суб'єкти втрачають свою самостійність, підпорядковуються звичайно фінансовим структурам. В сучасних умовах значно розширюється мережа міжнародних концернів;

5. *Картель* — договірне об'єднання підприємств (фірм) переважно однієї галузі для здійснення спільної комерційної діяльності — регулювання збуту виготовлюваної продукції;

6. *Синдикат* — організаційна форма існування різновиду картельної угоди, що передбачає реалізацію продукції учасників через створений спільний збутовий орган або збутову мережу одного з учасників об'єднання. Подібним чином може здійснюватись закупівля сировини для всіх учасників синдикату. Така форма об'єднання підприємств є характерною для галузей з масовим виробництвом однорідної продукції;

7. *Трест* — монополістичне об'єднання підприємств, що раніше належали різним підприємцям, в єдиний виробничо-господарський комплекс. При цьому підприємства повністю втрачають свою юридичну і господарську самостійність;

8. *Холдинг* — специфічна організаційна форма об'єднання капіталів; державницьке інтегроване товариство, що само безпосередньо не займається виробничою діяльністю, а використовує свої фінансові кошти для придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств, які є учасниками концерну або другого добровільного об'єднання. Завдяки цьому воно здійснює контроль за діяльністю таких підприємств. Об'єднані у холдингу суб'єкти мають юридичну і господарську самостійність. Проте вирішення основних питань їх діяльності належить холдинговій фірмі;

9. *Фінансові групи* — об'єднання юридичне та економічно самостійних підприємств (фірм) різних галузей народного господарства. На відміну від концерну фінансові групи очолюють один або декілька банків, які розпоряджаються капіталом підприємств (фірм, компаній), що входять до них, координують усі сфери їх діяльності.

В Україні поряд із добровільними створюються і функціонують так звані інституціональні об'єднання, діяльність яких започатковується в директивному порядку міністерствами (відомствами) чи безпосередньо Кабінетом Міністрів України. До таких належать виробничі, науково-виробничі (науково-технічні), виробничо-торговельні та інші подібні об'єднання (комплекси, центри), що інтегрують стадії створення (проекування), продукування, реалізації та післяпродажного сервісного обслуговування виробів тривалого використання.

У народному господарстві України функціонують потужні державні корпорації, створені на базі колишніх вузько галузевих міністерств. Інституціональні міжгалузеві об'єднання підприємств та організацій створюються і діють під різноманітними офіційними назвами в агропромисловому комплексі, будівництві, житлово-комунальному господарстві та інших взаємозв'язаних секторах економіки України. До таких інтеграційно-організаційних утворень застосовуються економічні методи управління корпоративного характеру, які належно поєднуються з методами управління первинними ланками (підприємствами, фірмами, компаніями) відповідних виробничо-господарських систем.

За рішенням Кабінету Міністрів України може створюватись промислово-фінансова група — об'єднання підприємств на певний строк з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міжнародними договорами України, а також з метою виробництва кінцевої продукції.

Будь-яка підприємницька діяльність здійснюється в рамках певної організаційно-правової форми. Організаційно-правова форма підприємства - це система норм, які визначають по-перше, відносини цього підприємства з державою, іншими фізичними та юридичними особами, а по-друге, відносини між партнерами (власниками) цього підприємства. Найбільш значущими ознаками, що визначають характерні риси окремих організаційно-правових форм підприємств, є:

- цілі, які ставить перед собою підприємець (група підприємців), і шляхи їх досягнення в певному соціально-економічному середовищі;
- кількість учасників створюваного суб'єкта господарювання;
- спосіб формування стартового капіталу;
- джерела майна як матеріальної основи господарської діяльності;
- межі майнової (матеріальної) відповідальності;
- методи здійснення виробничо-господарської діяльності;
- організаційна структура та методи управління підприємством;

- спосіб розподілу прибутків та збитків;
- законодавча і нормативно-технічна база, що регламентує створення, функціонування і ліквідацію суб'єкта господарювання.

Прийняття рішення про вибір організаційно-правової форми підприємства залежить від багатьох чинників. До визначальних слід віднести:

- ◆ відповідальність (необмежена, обмежена, необмежена однією з них та обмежена решти засновників);
- ◆ оподаткування (податки фізичних, юридичних осіб, подвійне оподаткування);
- ◆ потреби у фінансових коштах (власних, позикових);
- ◆ можливості зростання (передбачувана тривалість існування; фірми);
- ◆ управлінські здібності підприємця (команди менеджерів фірми);
- ◆ можливість зміни власника (залучення до бізнесу третіх осіб);
- ◆ оперативність управління (швидкість реагування на зміни зовнішнього середовища компанії);
- ◆ труднощі при ліквідації (складність адміністративних процедур у разі припинення бізнесу).

З урахуванням усіх чинників підприємець поступово приймає рішення в таких напрямках:

- 1) визначення достатнього рівня та обсягу необхідних прав і обов'язків залежно від поставлених цілей і завдань, а також місії підприємства;
- 2) вибір процедури та способу створення статутного фонду нового підприємства (організації);
- 3) обґрунтування організаційної структури підприємства та формування схеми управління створюваним бізнесом;
- 4) узгодження обраних напрямів із господарським законодавством.

Види та організаційні форми підприємств в Україні визнаються Господарським кодексом України. Вибір форми ведення підприємницької діяльності здійснюється підприємцем самостійно. Залежно від правового положення суб'єктів підприємницької діяльності в Україні може здійснюватись як:

- 1) індивідуальне підприємництво фізичних осіб;
- 2) підприємництво юридичних осіб.

Індивідуальна підприємницька діяльність фізичних осіб створення юридичної особи є найпростішою формою підприємництва. Вона здійснюється особою від свого імені, за власною ініціативою та на свій ризик. Індивідуальна підприємницька діяльність фізичних осіб історично та логічно передують формуванню та розвитку складніших форм підприємництва. Суб'єктами індивідуального підприємництва є фізичні особи-підприємці, які пройшли державну реєстрацію підприємницької діяльності.

Підприємницька діяльність зі створенням юридичної особи може здійснюватись у різних організаційно-правових формах.

ТЕМА 3. ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Зовнішнє середовище та його вплив на діяльність підприємств

3.2. Ринкове середовище господарювання підприємства

3.3. Методичні підходи до оцінювання середовища господарювання підприємства

3.1. Зовнішнє середовище та його вплив на діяльність підприємств

Господарська діяльність будь-якого підприємства складається з основного процесу, спрямованого на перетворення тих чи інших ресурсів, досягнення результатів та процесів, що його обслуговують. Результат матеріалізується у виробленій продукції, а також у відповідному прибутку. Основними ресурсами, що вводяться є трудові, фінансові, сировина, матеріали, технології, устаткування. Результативність господарювання визначається характером комбінації ресурсів. У ринковій економіці господарюючі суб'єкти знаходяться в постійному пошуку нових способів комбінації ресурсів з метою завоювання ринків, найбільш ефективних способів виробництва продукції та послуг.

У загальному вигляді основний процес діяльності будь-якого підприємства може бути представлений як *збут – виробництво – закупівля*.

На першому місці *збут*, що характерно для ринкової економіки, де вузьким місцем є реалізація продукції та послуг. Діяльність підприємства тут починається з досліджень стану ринку, визначення потреб у продукції та послугах, проведенні відповідної маркетингової політики, спрямованої на просування продукції на ринок, створення умов для її реалізації. *Виробництво* в загальному плані, власне, і є вибором найбільш оптимальних технологій для перетворення ресурсів. *Закупівля* – це процес забезпечення виробництва відповідними ресурсами, вихід підприємства на ринок факторів виробництва як споживача.

Результати діяльності підприємства значною мірою визначаються його зовнішнім середовищем. За умов ринкової економіки діяльність підприємства нерозривно пов'язана із співвідношенням та тенденціями змін, що відбуваються в його зовнішньому середовищі. Тому невід'ємною частиною економічної роботи підприємства стає моніторинг (постійне відстежування) зовнішнього середовища, що дозволяє розробляти управлінські рішення, спрямовані на максимальне використання сприятливих для підприємства змін та нейтралізацію тих змін, які негативно впливають на його діяльність.

Зовнішнє середовище – це сукупність господарських суб'єктів, економічних, суспільних і природних умов, національних і міждержавних інституційних структур та інших, зовнішніх відносно підприємства умов і чинників. Виділяють такі *характеристики зовнішнього середовища*:

- *взаємозв'язок* – це рівень сили, з яким зміна одного фактора впливає на інші фактори зовнішнього середовища;
- *складність* – кількість та різноманіття факторів, що здійснюють значний вплив на підприємство;
- *рухливість* – це швидкість, з якою відбуваються зміни в оточенні організації;

– невизначеність – відносна кількість інформації в середовищі і невпевненість в її точності.

Оцінюванню впливу на підприємство середовища його господарювання приділяли увагу вчені різних наукових течій. В результаті виокремлено наступні моделі зовнішнього середовища господарювання підприємств, опис яких наведено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Моделі зовнішнього середовища господарювання підприємств

Назва моделі	Змістова характеристика
<i>Модель п'яти конкурентних сил</i>	ця модель – одне з перших фундаментальних уявлень про зовнішнє середовище підприємства, яке ототожнюється з галуззю, в якій працює фірма. Галузеве середовище складається з визначених «конкурентних сил», що можуть загрожувати фірмі або надавати можливості для її розвитку. <i>Недолік моделі</i> – неможливість урахування негалузевих впливів на організацію
<i>Модель пізнавальних систем</i>	ця модель побудована на припущенні, що заведена на підприємстві система прийняття рішень дає змогу керівництву мати загальну уяву про зовнішнє середовище і використовувати її під час вибору корпоративних стратегій. <i>Недолік моделі</i> – керівництво приймає стратегічні рішення більшою мірою на основі інформації про теперішній стан зовнішнього середовища, без оцінювання можливих його змін
<i>Модель сфери дії організації</i>	в основу моделі покладено концепцію «неієрархічності» зовнішнього середовища підприємства. Особливість її в тому, що вона не має чітких припущень відносно структури зовнішнього середовища. Загальне припущення зводиться до того, що зовнішнє середовище складається із взаємозалежних елементів, що не підпорядковуються один одному, але так або інакше впливають на формування цілей, загальний стан і розподіл ресурсів, а також на «імідж» підприємства. <i>Недолік моделі</i> – немає чіткого образу зовнішнього середовища, що ускладнює його сприйняття та оцінювання
<i>Ієрархічна модель</i>	ця модель розглядає зовнішнє середовище як ієрархічну дворівневу структуру, що складається із зовнішнього прошарку фірми «середовища завдань», в який входять організації, що впливають на визначення та досягнення її цілей, та «загального середовища», яке розташоване за межами цього зовнішнього прошарку. <i>Недолік моделі</i> – динамічність моделі у зв'язку з вирішенням завдань різного рівня складності дозволяє виокремити складові та межі «середовища завдань» і «загального середовища»
<i>Екологічна модель</i>	ця модель ґрунтується на ієрархічній концепції, яка описує зовнішнє середовище в термінах, які відображають характер ресурсів, що використовує підприємство та їхній розподіл. При цьому береться до уваги, що розвиток підприємства обмежується наявними ресурсами за які триває конкурентна боротьба між підприємствами однієї галузі. Цю модель використовують для обґрунтування ресурсних стратегій. <i>Недолік моделі</i> – обмежена сфера використання

Кожне підприємство має своє зовнішнє середовище, що включає велику кількість різних факторів, які можуть так або інакше впливати на функціонування підприємства як у теперішньому періоді, так і в перспективі. Аналіз факторів зовнішнього середовища необхідно проводити для чіткого уявлення про стан середовища, в якому функціонує підприємство, а також для об'єктивного оцінювання його виробничого потенціалу та напрямів розвитку, своєчасного розроблення плану дій на випадок виникнення непередбачених обставин. *Основне завдання аналізу факторів зовнішнього середовища* – визначити та оцінити вплив можливостей і загроз, які можуть з'явитися для підприємства нині або в майбутньому, і також здійснити вибір стратегічних альтернатив.

Фактори зовнішнього середовища мають певний зв'язок між собою, що дає можливість визначати, якою мірою зміна одного фактора діє на інші. При виявленні основних тенденцій, взаємовпливу цих факторів на формування відносин із зовнішнім середовищем керівництво підприємства повинно чітко встановити, які фактори підконтрольні йому, а які залишаються за межами його впливу. Фактори зовнішнього середовища та їх загальна характеристика наведена у таблиці 3.2.

Зовнішнє середовище будь-якого підприємства можна визначити як сукупність двох сфер: *макросередовища* та *мікросередовища*.

Підприємство і мікросередовище, яке його оточує, перебувають під впливом макросередовища. *Макросередовище* складається з елементів, які не знаходяться у зв'язку з підприємством постійно, але впливають на формування загальної атмосфери бізнесу. Це середовище непрямих контактів підприємства. Підприємство не може вплинути на макросередовище, але воно повинне добре орієнтуватися в ньому, стежити за його змінами і відповідним чином реагувати на них. До *основних ланок макросередовища* належать: економічне, політико-правове, соціальне, природно-екологічне та технологічне середовище.

Фактори зовнішнього середовища та їх загальна характеристика

Фактори	Загальна характеристика
<i>Техніко-технологічні</i>	пов'язані з науково-технічним прогресом, розглядають технологічні тенденції та події, що відбуваються за межами ринку. Такі події відкривають нові можливості, і підприємство повинно бути готовим використати їх, але нова альтернативна технологія може нести за собою і певні загрози
<i>Економічні</i>	ступінь державного регулювання, система оподаткування, загальна кон'юнктура національного ринку, інвестиційні процеси, стабільність національної валюти та інші економічні важелі здійснюють диференційований вплив на процес формування та розподілу ресурсів підприємства
<i>Міжнародні</i>	до факторів міжнародного середовища відносять структуру господарства країни; розподіл доходів; середній рівень заробітної плати; вартість транспортних послуг; інфляцію та ставки банківського процента; обмінний курс валюти відносно країни-партнера; рівень податків та зборів; міжнародні інвестиції; систему державного регулювання ЗЕД і заходи інших держав із захисту внутрішнього ринку. Дослідження проблем, пов'язаних з цими факторами мають бути спрямовані на зміцнення національного ринку, пошук державної підтримки та захист іноземних інвесторів тощо
<i>Політико-інституційні</i>	інформують менеджерів підприємства про наміри органів державної влади відносно програм у сфері політики та економіки. До них належать: стабільність уряду; державна політика приватизації; державний контроль і регулювання діяльності підприємств; міждержавні угоди з іншими країнами; рішення уряду щодо підтримки підприємств окремих галузей; вимоги із підвищення рівня зайнятості й регулювання ринку праці; державна політика щодо забезпечення ресурсами окремих галузей та підприємств; рівень економічної свободи держави тощо
<i>Демографічні</i>	для підприємств, що використовують зовнішній ринок праці, демографічні умови відображають забезпеченість їх трудовими ресурсами. До основних демографічних факторів відносять: чисельність потенційних споживачів; наявна і потенційна робоча сила та її кваліфікаційні характеристики тощо
<i>Соціально-культурні</i>	вивчення та врахування соціальних факторів зорієнтовано на те, щоб виявити вплив на бізнес таких соціально-культурних явищ: менталітет народу; рівень освіти; зміна соціальних настанов до культурних цінностей; традиції та звичаї, що мають місце в суспільстві, адаптованість людей до змін життя тощо
<i>Географічно-екологічні</i>	до цієї групи відносять такі фактори: природнокліматичні умови; територіальне розміщення корисних копалин і природних ресурсів; розміщення великих промислових і сільськогосподарських центрів; законодавство з екологічних питань; стан екологічного середовища та його вплив на виробництво тощо
<i>Ринкові</i>	аналізуючи ринкове середовище, яке може безпосередньо вплинути на підприємство, слід приймати до уваги такі фактори: життєві цикли виробів і самих підприємств; рівень конкуренції в галузі; зміни в сегментах ринків; цінові фактори тощо

Політико-правове середовище містить систему законів, політико-правових інститутів та інших юридичних актів, які регламентують підприємницьку діяльність підприємства. Особливе місце у формуванні політичного середовища підприємства належить політичним партіям, засобам масової інформації, профспілковим організаціям, які своєю діяльністю здійснюють безпосередній вплив на діяльність державних установ і сприяють прийняттю відповідних рішень.

Соціальне середовище формується під дією демографічних процесів і змін культурно-освітнього рівня населення, його життєвих цінностей. Підприємства повинні враховувати зміни в структурі населення за віковими групами, а також зміни в стилі життя, смаках, харчуванні, оскільки вони зумовлюють прискорене зростання попиту на одні види продукції та зменшення його на інші.

Природно-екологічне середовище характеризується станом земельних і водних ресурсів, температурним режимом, кількістю опадів, допустимим рівнем забрудненості землі, води, повітря, тенденціями зміни екології, які суттєво впливають на характер виробничої діяльності підприємств. Вплив природно-екологічного середовища на діяльність підприємств посилюється зі зростанням дефіциту окремих видів сировини, подорожчанням енергії, підвищенням вимог до збереження навколишнього середовища.

Технологічне середовище характеризується науково-технічними розробками, ноу-хау, патентами, авторськими свідоцтвами, кадровим потенціалом науково-дослідних і проектно-конструкторських установ. Підприємствам потрібно добре орієнтуватися у змінах, що відбуваються в технологічному середовищі, і при цьому приймати обґрунтовані рішення про діяльність і можливість запровадження у виробництво нових видів техніки і нових технологій, забезпечуючи таким чином конкурентоспроможність своїх товарів і вищий дохід від їхньої реалізації.

Макросередовище створює загальні умови знаходження підприємства у зовнішньому середовищі. У більшості випадків макросередовище не має специфічного характеру, застосованого до будь-якого окремо взятого

підприємства. Хоча ступінь впливу стану макросередовища на різні підприємства різна, що пов'язано з відмінностями як у сфері діяльності, так і з внутрішнім потенціалом підприємства. У досить складному макросередовищі, що оточує підприємство, діє значно більша кількість чинників, ніж у мікросередовищі. Цим чинникам властивий високий рівень варіантності, невизначеності та непередбачуваності можливих наслідків.

Мікросередовище – це партнерське середовище, суб'єктами якого є підприємства, організації й установи, з якими воно безпосередньо вступає в певні економічні, фінансові та виробничі відносини. Мікросередовище можна визначити як сукупність зовнішніх щодо підприємства суб'єктів, які прямо і постійно впливають на його діяльність. До *складових мікросередовища* належать: постачальники, посередники, споживачі, конкуренти, фінансово-кредитні установи, юридичні установи.

Постачальники – це різні суб'єкти господарювання, що забезпечують підприємства матеріально-технічними ресурсами, необхідними для виробництва конкретних товарів або послуг. Підприємства повинні бути забезпечені потрібною інформацією про діючих та потенційних постачальників, кон'юнктуру ринку сировини і матеріалів, про цінову еластичність попиту на ресурси, про наявність і можливості використання ресурсів-замінників тощо.

Важливими суб'єктами мікросередовища є *посередники* – це підприємства чи організації, які допомагають виробникам в реалізації їхньої продукції на відповідних ринках. В умовах ринкової економіки важливими посередниками є товарні біржі, які сприяють торгівлі великими партіями окремих товарів шляхом надання посередницьких послуг в укладанні біржових угод.

Споживачі – це ті суб'єкти ринку, які купують в підприємств продукцію для подальшого виробничого чи особистого споживання або для наступного перепродажу іншим споживачам з метою отримання прибутку. Вивчення споживачів дозволяє підприємству краще зрозуміти, яка продукція буде прийматися найбільше, на який обсяг продажу може розраховувати підприємство, наскільки можна розширити коло потенційних споживачів тощо.

Конкуренти – це підприємства, які виробляють на продаж однакову з даним підприємством продукцію. Проте в умовах її дефіциту конкуренти виступають лише потенційними носіями зовнішньої загрози для підприємства. Підприємствам для виробництва конкурентоспроможної продукції необхідно постійно вивчати своїх конкурентів, розробляти й дотримуватись певної ринкової стратегії й тактики.

Фінансово-кредитні установи – банки, страхові компанії, кредитні та інші установи, з якими підприємства вступають у ділові відносини при зберіганні готівки, фінансуванні своїх угод, страхуванні себе від ризику, одержанні довгострокових кредитів тощо. Взаємовідносини з фінансово-кредитними установами є дуже важливими для підприємств, оскільки зміна відсоткових ставок на кредит, скорочення (збільшення) можливостей його одержання суттєво впливають на їхню господарську діяльність і економічне становище. Тому з фінансово-кредитними установами підприємства повинні встановлювати міцні зв'язки.

Серед найбільш вагомих складових мікросередовища особливе місце належить *юридичним установам*, які забезпечують дотримання норм чинного законодавства під час укладання ділових угод, їх виконання, виникнення спірних питань господарської діяльності підприємства. Юридичні послуги дають змогу підприємствам уникнути невинуватих втрат та досягти більшого економічного ефекту від здійснюваних ними ділових угод.

В умовах ринку кожне підприємство є незалежним товаровиробником. Воно самостійно приймає будь-які рішення у межах чинного законодавства, проте водночас у своїй діяльності зазнає впливу чинників зовнішнього середовища. Підприємство постійно взаємодіє із зовнішнім середовищем і залежить від нього. Ефективність діяльності підприємства залежить від успішної взаємодії із середовищем, яке формують економічні умови, глобальний ринок, політична діяльність та суспільні традиції.

3.2. Ринкове середовище господарювання підприємства

Світовий досвід визнає, що ринок є найдосконалішим інструментом саморегуляції суспільного виробництва, тобто через його посередництво визначається що, скільки, коли, як і для кого необхідно і виробляти. Через механізм конкуренції ринкові відносини активно впливають на розширення асортименту й поліпшення якості продукції, зниження витрат виробництва та обігу, вилучення з виробництва споживання застарілих видів продукції, які не мають перспективи розширення збуту. Прагнення отримати ринкову перевагу стимулює інтенсивну інноваційну діяльність, спрямовану на своєчасне оновлення техніко-технологічної бази підприємства, освоєння нових видів продукції тощо.

У широкому економічному розумінні *ринок* – це механізм формування і руху відтворювальних зв'язків, який ґрунтується на товарно-грошових відносинах і конкуренції самостійних суб'єктів господарювання у процесі купівлі-продажу товарів.

Ринок забезпечує зв'язок між виробництвом і споживанням, пропорційність процесу відтворення, збалансовує попит і пропозицію. Крім того, економісти виділяють такі основні *функції ринку*: регулюючу, стимулюючу, розподільчу, інтеграційну та ціноутворювальну.

Регулююча функція полягає в тому, що ринок забезпечує постійні зв'язки між різними галузями виробництва, виробництвом і споживанням, встановлення пропорцій в економіці та забезпечує безперервність процесу відтворення. Через конкуренцію ринок впливає на рівень витрат виробництва різних товарів, на науково-технічний прогрес, забезпечує задоволення платоспроможного попиту населення.

Стимулюючу функцію ринок виконує тим, що спонукає раціонально використовувати ресурси, упроваджувати науково-технічний прогрес для здобуття високих результатів виробництва. Якщо суб'єкти господарської діяльності не впроваджуватимуть НТП, то вони будуть неконкурентоспроможними і збанкрутують.

Розподільча функція проявляється в тому, що через ринок розподіляються засоби виробництва і предмети споживання, а коливання цін зумовлює перерозподіл доходів підприємств і населення.

Інтеграційна функція полягає в тому, що ринок об'єднує економіку в єдиний організм, розвиваючи систему горизонтальних і вертикальних зв'язків між різними галузями виробництва та регіонами країни. Через ринок здійснюються і міжнародні інтеграційні процеси.

Суть *ціноутворювальної функції* полягає в тому, що внаслідок взаємодії попиту і пропозиції на ринку в умовах досконалої конкуренції визначається ціна, встановлюється вартісна оцінка продукту, тобто сума грошей, яку потрібно заплатити за товар. Вона повинна задовольняти продавця і покупця, і на цій основі відбувається обмін товарів.

Ринкові відносини мають загальний характер, поширюються на всі господарські сфери і регіони країни, проникають у всі частини економічної системи держави. У ці відносини вступає безліч суб'єктів, а у сферу обігу надходять різноманітні товари і послуги, що формує складну та багатовимірну структуру ринку.

Вивчення *структури ринку* зумовлює необхідність комплексного дослідження єдності, взаємозв'язку і взаємодії його складових елементів, пошук та розвиток нових організаційних форм господарських зв'язків і товарно-грошового обміну. На цій основі також вивчаються системи управління попитом і пропозицією, їх вплив на ефективний режим господарювання.

У ринкові відносини вступає безліч суб'єктів, а в сферу обігу надходять різноманітні товари та послуги, що формують складну та багатогранну структуру ринку (таблиця 3.3).

За суб'єктивним складом виділяють основні типи ринків:

- *ринок споживачів* – сукупність окремих осіб, які купують товари чи отримують послуги для особистого споживання;

- *ринок виробників* – сукупність підприємств, що виготовляють товари для використання їх у виробництві інших товарів та послуг;

Структура ринку

Ознаки структуризації ринків	Види ринків
<i>Суб'єктивний склад</i>	- ринок споживачів - ринок виробників - ринок посередників (проміжних продавців) - ринок громадських установ - міжнародний ринок
<i>Продуктово-ресурсне наповнення</i>	- ринок продовольчих і непродовольчих товарів - ринок знарядь і предметів праці та інших товарів виробничого призначення - ринок житла, землі, природних багатств і корисних копалин та інших послуг - ринок грошей, валюти, цінних паперів
<i>Територіально-просторова організація</i>	- місцевий ринок - регіональний ринок - національний ринок - світовий ринок

- *ринок посередників (проміжних продавців)* – сукупність організацій, які стають власниками товарів для перепродажу або здавання їх в оренду іншим споживачам із доходом для себе;

- *ринок громадських установ*, які купують товари та послуги для забезпечення сфери комунального господарства або для забезпечення діяльності різних некомерційних організацій;

- *міжнародний ринок* – сукупність зарубіжних покупців, споживачів, виробників, проміжних продавців.

За *продуктово-ресурсним наповненням* виділяють: ринок продовольчих і непродовольчих товарів; ринок знарядь і предметів праці та інших товарів виробничого призначення; ринок житла, землі, природних багатств і корисних копалин та інших послуг; ринок грошей, валюти, цінних паперів тощо.

За *територіально-просторовою організацією* виділяють ринки: місцевий; регіональний; національний та світовий.

Інфраструктуру ринку становить сукупність організацій (установ), які мають різні напрями діяльності, забезпечують ефективну взаємодію товаровиробників та інших ринкових агентів, що здійснюють оборот товарів, просування останніх зі сфери виробництва у сферу споживання.

До найважливіших елементів ринкової інфраструктури належать: комерційні інформаційні центри; сировинно-товарні, фондові, валютні біржі; комерційні, інвестиційні, емісійні кредитні та інші банки; транспортні і складські мережі; комунікаційні системи тощо. У забезпеченні безперервного руху товарів визначальну роль відіграють постачально-збутові організації-посередники; дилерська мережа підприємств оптової та роздрібної торгівлі; пункти прокату і лізингу; ремонтні сервісні центри з обслуговування виробів у споживачів; страхові, аудиторські, холдингові, брокерські компанії; рекламні агентства, виставки; система зовнішньоторговельних організацій.

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

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

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

З метою формування сприятливого економічного середовища потрібно розробити й дотримуватися також певних етичних норм поведінки суб'єктів господарювання на будь-якому ринку, які включатимуть правила поведінки в бізнесі. Вони поряд із загальними етичними цінностями (взаємодовіра, порядність, сумлінність, чесність, повага до людини, віра в її сили, висока мотивація творчої праці) включаю також правила етичної поведінки в бізнесі: вірність слову, послужливість у взаємостосунках, ділова чесність і партнерська надійність, збереження комерційної таємниці та інші правила, що відповідають вищим стандартам ділової честі. Все це сприятиме формуванню іміджу фірми

як партнера, з яким можлива тривала, надійна і взаємовигідна співпраця, що є життєво важливим у ринковому середовищі, яке швидко змінюється.

3.3. Методичні підходи до оцінювання середовища господарювання підприємства

Оцінювання середовища господарювання – це процес визначення стану та перспектив розвитку важливих елементів середовища підприємства з метою виявлення можливостей та загроз для його цілеспрямованої діяльності. За змістом стадій і часових параметрів (меж) процесу оцінювання виділяють: ретроспективне, оперативне та прогнозне оцінювання середовища господарювання.

Ретроспективне оцінювання середовища господарювання спирається на дані щодо результатів діяльності об'єктів, які аналізуються, за той чи інший період. *Оперативне оцінювання* середовища господарювання необхідне для розв'язання організацією комплексних завдань управління, процесу прийняття й реалізації управлінських рішень. *Прогнозне оцінювання* віддзеркалює майбутню поведінку факторів середовища господарювання та відповідність потенціалу підприємства вимогам ринку.

Розроблено багато методів оцінювання середовища господарювання. Всі вони характеризуються різними підходами до визначення впливу зовнішніх факторів. *Аналіз зовнішнього середовища можна здійснювати на базі методики у вигляді чотирьох етапів:*

1. Вибір сфери діяльності (досліджується обсяг продажу і задоволення попиту, визначається місткість ринку, а також можливості заміщення одного товару іншим).
2. Оцінювання дій конкурентів (досліджуються результати діяльності аналогічних підприємств відносно технологій, наукових досліджень, якості продукції, витрат, способів постачання та збуту товарів).
3. Аналіз схеми підприємництва (вивчається технологія виробництва, визначається потреба в ресурсах та ринкові можливості її забезпечення).

4. Аналіз загального середовища підприємства (досліджується стан зовнішнього середовища, діагностуються тенденції його зміни, проводиться ранжування зовнішніх факторів за ступенем важливості для підприємства).

Згідно із закордонною практикою, *зовнішнє середовище можна оцінити також з використанням так званого PEST-аналізу*. Так, *PEST* – це аббревіатура, утворена з чотирьох англійських слів: P – Policy (*політика*); E – Economy (*економіка*); S – Society (*суспільство, соціум*); T – Technology (*технологія*).

Політика вивчається тому, що вона регулює владу, яка в свою чергу визначає середовище підприємства і отримання ключових ресурсів для її діяльності. Основна причина вивчення економіки – це створення картини розподілу ресурсів на рівні держави, яка є найважливішою умовою діяльності підприємства. Не менш важливі споживчі переваги визначаються за допомогою соціального компонента *PEST-аналізу*. Останнім чинником є технологічний компонент. Метою його дослідження прийнято вважати виявлення тенденцій у технологічному розвитку, які часто є причинами змін і втрат ринку, а також появи нових продуктів.

Політичне середовище. Це один з найважливіших факторів, що необхідно вивчати в першу чергу для того, щоб мати чітке уявлення про наміри державних органів влади щодо розвитку суспільства, регулювання механізму обігу грошей у державі, створення умов ресурсного забезпечення для кожної організації, зміни в законодавстві, правовому регулюванні й оподаткуванні, а також про те, за допомогою яких засобів владні структури будуть проводити в життя свою політику.

Для керівництва організацій велике значення мають такі аспекти політичного фактора, як стабільність уряду, можливості і сила опозиційних політичних структур, можливі зміни щодо бізнесу після виборів у законодавчі органи. Політична стабільність держави – ключовий фактор, що дозволяє знизити економічну невизначеність діяльності організації в напрямках,

визначених обраною стратегією. Фактор політичної стабільності дуже важливий для організацій, що функціонують на ринках різноманітних країн.

Серед інших аспектів політичного середовища необхідно відслідковувати такі, як кредитна політика й обмеження на одержання позичок, угода з тарифів і торгівля між країнами, митна політика, субсидії, податкові пільги, розміщення сил провідних політичних партій і спілок, структура великих фінансово-промислових груп, структура і сили впливу професійних спілок і асоціацій на суспільні рухи на захист професійних інтересів трудящих та ін.

До джерел інформації для аналізу політичного середовища відносять: дані опитувань громадської думки, проведені різними інститутами і громадськими організаціями; доповіді і виступи політичних лідерів і урядових діячів; порядки денні засідань Верховної Ради (парламенту); приватні інтерв'ю державних діячів; програми зустрічей і візитів закордонних політиків і представників державної влади провідних країн світу та ін.

Отримана інформація дозволяє фірмі скласти загальну картину політичної обстановки в країні, розробити прогноз її розвитку на перспективу і створити власні механізми пристосування до навколишнього середовища. До останнього можна віднести формування системи зовнішніх економічних зв'язків, страхування ризиків при укладанні угод, розробку адекватних змінам середовища соціальних програм підтримки працівників фірми та ін.

Економічне середовище. Зміни стану економіки – один із найважливіших факторів, що визначають нормальне функціонування будь-якої організації. Так, стан світової економіки може сильно впливати на вартість імпортованих ресурсів і, відповідно, на спроможність організацій купувати певні товари. По суті, аналіз економічної складової макросередовища спрямований на розуміння того факту, як формуються і розподіляються ресурси. Слабка економіка держави різко зменшує можливості організацій на одержання кредиту й інших ресурсів, необхідних для нормального функціонування. Серед основних показників, що аналізуються при вивченні економіки, можна назвати такі: величина валового національного продукту, темпи інфляції, рівень зайнятості,

платіжний баланс, темп економічного зростання, рівень безробіття, процентні ставки, продуктивність праці, рівні оподаткування, норми нагромадження тощо.

У процесі аналізу економічного фактора слід приділяти також увагу таким показникам, як рівень економічного розвитку, добувні природні ресурси, рівень розвиненості конкуренції, структура населення, рівень освіченості робочої сили, розмір заробітної плати та ін. Аналіз економічного фактора повинен проводитися системно і бути спрямованим на його комплексну оцінку з метою встановлення існування можливостей для ефективної діяльності організації.

Соціальне середовище. Організація зацікавлена також в інформації, що стосується таких факторів, як: демографічні, соціальна захищеність населення, охорона праці і здоров'я трудящих, традиції, домінуючі життєві цінності й установки людей та ін. Одним із важливих аспектів є демографічний, оскільки ринки складаються з людей, і потенціал їх зростання залежить від динаміки демографічних показників.

У світлі стратегічної поведінки фірми інтерес становить інформація про: динаміку народжуваності; структуру сім'ї; тривалість життя; статевовіковий склад населення; освітній рівень; міграцію населення. Прогнозування змін указаних факторів дозволяє організації передбачати зміни очікувань у суспільстві в цілому чи окремих його верств або груп і почати дії щодо покращання їх обслуговування порівняно з конкурентами.

Технологічне середовище. Технологічний фактор макросередовища займає одне з важливих місць серед факторів розвитку суспільної кон'юнктури. Технологія є одночасно внутрішньою змінною і зовнішнім фактором великого значення. Швидкість зміни технології постійно збільшується. При цьому аналіз дозволяє вчасно побачити можливості науково-технічного прогресу (НТП) для виробництва нової продукції й удосконалювання тієї, що випускається, а також технології виготовлення продукції і застосування засобів маркетингу при збуті продукції. При цьому слід пам'ятати про два протилежних впливи НТП:

1. Поява нових технологій і видів продукції стимулює створення нових бізнесів, появу нових галузей, що в остаточному підсумку веде до зростання кількості робочих місць і підвищення платоспроможності попиту.
2. Упровадження нових технологій приводить до зростання продуктивності праці, вивільнення працюючих і до збільшення рівня безробіття.

НТП є джерелом саморозвитку фірми, що виявляється в необхідності забезпечення постійних інновацій на рівні окремих товарів, технологій і методів управління. Таким чином, основне призначення аналізу технологічного середовища – це забезпечення організації інформацією, що дозволить їй вчасно реагувати на новинки науки і техніки.

Аналіз виконується за схемою «чинник – підприємство». Результати аналізу оформляються у вигляді матриці, підметом якої є фактори макросередовища, присудком – сила їх впливу, що оцінюється в балах, рангах та інших одиницях вимірювання. Результати PEST-аналізу дозволяють оцінити зовнішню економічну ситуацію, що складається у сфері виробництва та комерційної діяльності.

У найбільш спрощеній формі алгоритм PEST-аналізу є таким:

1. Для кожної з чотирьох груп факторів обираються часткові фактори, які, на думку експерта, мають найбільший вплив на підприємство (або будуть мати в майбутньому). Кожен із факторів записується у відповідний рядок спеціальної таблиці.

2. Кожен із часткових факторів оцінюється з точки зору його впливу на підприємство (+ – <<позитивний>>; – –<<негативний>>).

3. Підраховуються всі позитивні й негативні оцінки, що встановлені по кожній групі факторів. Якщо позитивних оцінок більше – фактор макросередовища є позитивним для підприємства і необхідно розробляти заходи з використання його позитивного впливу. Якщо негативних оцінок більше – фактор макросередовища є несприятливим для підприємства і необхідно відшукувати шляхи зі зниження його негативного впливу.

PEST-аналіз тенденцій зовнішнього середовища, що мають істотне значення для умовного підприємства

Політика	Оцінка	Економіка	Оцінка
Вибори президента	+	Інфляція	–
Зміни законодавства	–	Зниження податкового тиску	+
Посилення державного галузевого регулювання	+	Підвищення рівня попиту на певні види послуг	+
Політична стабільність	+	Корупція	–
Зміна політичного курсу країни	–	Високі процентні ставки по кредитах	–
Укладення міждержавних договорів у сфері надання послуг за кордоном	+	Підвищення мінімального рівня зарплати	+
Громадське невдоволення політикою уряду	–	Зростання ВВП	+
Недосконалість законодавчої бази	–	Збільшення державних замовлень	+
Вплив опозиції на прийняття рішень президентом	–	Посилення державного контролю за ціноутворенням	–
Соціум	Оцінка	Технологія	Оцінка
Скорочення чисельності населення в регіоні	–	Прискорення темпів науково-технічного прогресу	+
Нові удосконалені послуги на вищому рівні	–	Необхідність самофінансування	–
Відданість покупців вітчизняній продукції	+	Скорочення життєвого циклу технологій	–

Аналіз зовнішнього (макро-) середовища умовного підприємства проведемо, використовуючи методику PEST-аналізу (табл. 3.4). Для цього побудуємо PEST-матрицю, де відобразимо не менше 10 факторів з кожної складової та визначимо напрям впливу кожного фактора на підприємство (+ – «позитивний»>>; – –<негативний>).

Дані табл. 3.4 показують, що на підприємство більшою мірою негативний вплив спричиняють соціополітичні та технологічні фактори, оскільки серед найвпливовіших з них більшість отримала негативну оцінку. Це свідчить про значну політичну нестабільність у країні, а також низьку активність держави у сфері технологічної та техніко-інноваційної підтримки підприємств.

Отже, виникає необхідність удосконалення ефективного управління підприємством, що передбачає вирішення наступних завдань: сканування середовища, тобто пошук сформованої інформації, моніторинг середовища – відстеження поточної та нової інформації, прогнозування, тобто спроби створити інформацію про майбутній стан середовища. Аналіз зовнішнього середовища підприємства і врахування факторів макро- і мікросередовища в стратегії розвитку – важливий чинник виживання та ефективне функціонування підприємства в сучасних умовах, що потребує детального відстеження процесів у середовищі, оцінки факторів і встановлення зв'язків між факторами, сильними і слабкими сторонами, а також можливостями і загрозами.

ТЕМА 4. СТРУКТУРА І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

4.1. Поняття структури підприємства, її види

4.2. Сутність та функції управління підприємством

4.3. Методи управління підприємством

4.4. Організаційні структури управління підприємством

4.1. Поняття структури підприємства, її види

Виробниче підприємство являє собою складну економічну систему, що складається із багатьох зв'язаних між собою елементів, які взаємодіють і постійно розвиваються. Ефективність системи залежить не лише від якості її елементів, але і від способу їх поєднання, тобто від структури підприємства.

Структура підприємства – це його внутрішній устрій, який характеризує склад підрозділів та систему взаємозв'язків, підпорядкованості і взаємодії між ними.

Розрізняють *виробничу, загальну і організаційну* структури підприємства.

Будь-яке підприємство – це ланка виробничої сфери національного господарства, так як займається виробництвом продукції, отже основою його діяльності є виробничі процеси. Виробничі процеси виконуються у певних

підрозділах і відповідно склад цих підрозділів і характеризує *виробничу структуру підприємства*.

В залежності від підрозділу, на базі якого формується структура, виділяють *цехову, безцехову, корпусну і комбінатську* виробничі структури.

Основним виробничим підрозділом *при цеховій виробничій структурі* є цех, де виконуються роботи згідно з спеціалізацією підприємства. За характером діяльності цехи поділяються на: основні, допоміжні, обслуговуючі та побічні.

Основні цехи виготовляють продукцію, яка призначена для реалізації, відповідно до його профілю і спеціалізації.

Допоміжні цехи створюють для забезпечення нормальної роботи основних цехів, виготовляють продукцію, яка використовується для власних потреб (запасні частини, інструменти, тощо).

Обслуговуючі цехи виконують роботи по забезпеченню необхідних умов для нормального перебігу основних і допоміжних процесів (здійснюють транспортні операції, зберігають сировину, матеріали, інструменти).

Побічними цехами виготовляється продукція переважно з відходів виробництва (товари народного споживання).

Якщо підприємство невеликих обсягів виробництва і немає складних виробничих процесів, то використовується *безцехова виробнича структура*, при якій основним підрозділом є виробнича ділянка, тобто сукупність відокремлених робочих місць, на яких виконуються технологічно однорідні роботи.

На деяких великих підприємствах кілька однотипних цехів можуть бути об'єднані в корпус, який стає основним структурним підрозділом. Така виробнича структура називається *корпусною*.

Якщо виробництво складається з послідовних процесів переробки сировини, то використовується *комбінатська виробнича структура*, при якій існує тісний взаємозв'язок між підрозділами, самостійно функціонувати вони не можуть.

Залежно від характеру спеціалізації виробництва у цехах та на дільницях розрізняють виробничу структуру *предметну, технологічну та предметно-технологічну (змішану)*.

Предметна структура має певний ступінь замкненості, де має місце виготовлення певного виробу або групи однотипних виробів, вузлів, деталей з використанням різноманітних технологічних процесів та операцій (цех кузовів, шасі, виготовлення двигунів на автомобільному заводі). Предметна структура підприємства визначає послідовність використання засобів праці у технологічному процесі, застосування високопродуктивного обладнання, інструментів, штамів тощо. Використовується на підприємствах багатосерійного та масового виробництва з обмеженою номенклатурою та значними обсягами продукції.

Технологічна структура визначає чітку технологічну відокремленість, коли цех спеціалізується на виконанні певної частки технологічного процесу або окремої стадії виробничого процесу (ливарні, термічні, механообробні, складальні цехи машинобудівного підприємства). Така структура використовується переважно на підприємствах одиничного та дрібносерійного виробництва з різноманітною та нестійкою номенклатурою продукції.

Предметно-технологічна структура (змішана) характеризує наявність на одному підприємстві основних цехів, які організовані за предметним та технологічним принципом. Наприклад, заготівельні цехи організуються за технологічним принципом, а обробні та складальні - за предметним принципом. Така виробнича структура переважає у машинобудуванні, меблевій, швейній галузях промисловості.

Формування виробничої структури залежить від багатьох *факторів*, а саме:

- виробничого профілю підприємства;
- обсягів виробництва продукції;
- характеру продукції та методів її виготовлення;
- рівня спеціалізації підприємства.

Чим більш універсальне підприємство, тим складнішою і більш розвинутою буде його структура. Ефективною вважається така виробнича структура, яка може бути швидко перебудованою у випадку раптової переорієнтації підприємства.

Організаційна структура управління уособлює побудову та устрій суб'єкта управління, спосіб його внутрішнього підпорядкування, зв'язки структурних елементів управління між собою (порядок розміщення, специфічність окремих ланок управлінського апарату), які дозволяють виконувати необхідні управлінські функції.

Підприємство складається не лише з виробничих підрозділів, до його складу входять також відділи апарату управління, культурно-побутові заклади, невиробничі підрозділи. Тому сукупність всіх виробничих, невиробничих і управлінських підрозділів підприємства називають *загальною структурою підприємства*.

4.2. Сутність та функції управління підприємством

Виходячи з концепції системного підходу до управління організаціями, підприємство прийнято розглядати як систему, що являє собою комплекс організованих взаємопов'язаних та взаємозалежних частин, направлених на продукування єдиного цілого. Виділяють два головних види систем: закриті та відкриті. Закриті системи не зазнають впливу зовнішнього середовища і не взаємодіють з ним. На противагу їм, відкриті системи, до яких належить і підприємство, динамічно взаємодіють зі своїм оточенням і залежать від нього.

Успіх підприємства значною мірою залежить від підтримання доброзичливих відносин з інституціями, з якими воно регулярно взаємодіє, забезпечення ефективних гармонійних зв'язків підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища. Тому менеджери повинні відстежувати зовнішнє середовище з метою підтримання підприємства в стані рівноваги. Незалежно від ступеня ефективності виробництва на підприємстві, якщо менеджмент не здатний забезпечити стабільне постачання підприємства ресурсами чи знайти

ринки збуту своєї продукції, то існування підприємства може опинитися під загрозою. Головне завдання управління підприємством - поєднання діяльності структурних підрозділів підприємства в єдиному процесі, а також координація роботи підприємства з елементами зовнішнього оточення. Процес управління має сприяти реалізації інтересів, насамперед, власника підприємства, гармонізуючи їх з інтересами найманих працівників та елементами зовнішнього середовища.

Отже, *управління підприємством* - це діяльність, спрямована на координацію роботи структурних підрозділів підприємства і персоналу, забезпечення гармонійної взаємодії з елементами зовнішнього середовища для ефективного виконання роботи з метою досягнення мети підприємства. Проблема управління підприємством набула особливого забарвлення у зв'язку з появою в економічному середовищі таких організаційно-правових форм підприємств, як акціонерні товариства, в яких власність відділяється безпосередньо від власне функції управління, що зумовлює виникнення проблем стосовно розмежування управління і володіння.

Здійснення процесу управління підприємством як суб'єктом господарювання передбачає *побудову системи управління*, яка може бути реалізована у кілька етапів:

- розробка для конкретного підприємства моделі управління, завдання якої - поєднати інтереси власників підприємства і персоналу заради досягнення цілей підприємства;

- створення ефективної організаційної структури управління, котра враховує особливості типу виробництва і специфіку його діяльності та вибудовується з метою забезпечення координації дій між окремими підрозділами та забезпечення ефективної взаємодії з зовнішнім середовищем;

- впровадження механізму управління, тобто набору засобів і методів управління. Механізм управління передбачає визначення цілей, контроль за виконанням завдань, запровадження стандартів виконання роботи й оцінювання результативності, а також побудову системи мотивації персоналу.

Ефективне управління підприємством можливе за умови розуміння і врахування основних функцій процесу управління.

До основних *функцій управління* відносять: планування; організацію; мотивацію; контроль.

Планування – функція управління, що визначає перспективи розвитку економічної системи та її майбутній стан, обумовлені темпами розвитку, джерелами, обраними методами і формами виробництва для досягнення сформульованої мети у вигляді конкретних планових моделей (розрахунків) завдань і показників з установленням термінів виконання.

Організація – функція управління, метою якої є формування керівної і керованої систем, а також зв'язків і відносин між ними, що забезпечують кооперування людей і знарядь праці з максимальною ефективністю протікання їх спільної трудової діяльності. Особливість функції організації стосовно інших полягає у тому, що вона є єдиною функцією, яка забезпечує взаємозв'язок і підвищує ефективність всіх інших функцій управління. Результатом здійснення функції організації є створення на основі об'єктивних функцій управління відповідних органів управління; побудова чіткої структури апарату управління; обґрунтоване формування управлінських підрозділів; розробка положень про органи управління і посадових інструкцій; встановлення взаємозв'язків між управлінськими підрозділами; розстановка управлінських кадрів за функціональною ознакою; розробка нормативів, методик, технологічних карт тощо.

Мотивація – функція управління, яка вказує на комплекс причин, які спонукають членів трудового колективу до спільних впорядкованих і узгоджених дій для досягнення поставленої перед суб'єктом господарювання мети.

Контроль – функція управління, яка завершує будь-яку діяльність і представляє собою перевірку, а також постійне спостереження з метою перевірки чи нагляду. Дана функція найщільніше переплетена з іншими елементами системи управління, за її допомогою можна визначити, наскільки

ефективно працює підприємство. Контроль не є самоціллю, він лише коригує вироблену стратегію.

Процес контролю здійснюється з дотриманням відповідної послідовності, яка передбачає:

- встановлення контрольних показників (чого хоче досягти підприємство);
- заміри показників ринкової діяльності підприємства (що відбувається);
- аналіз діяльності підприємства (чому так відбувається);
- коригувальні дії (що необхідно зробити для поліпшення поточного стану).

Коригувати відхилення від нормального процесу господарської діяльності підприємства можна за допомогою різних методів, а саме: шляхом перегляду планів або модифікації цілей, перерозподілу або уточнення виробничих завдань, виділення додаткових коштів, шляхом залучення додаткового персоналу, кращим добором та навчанням кадрів, удосконаленням самого процесу управління. Отже, метою контролю є виявлення потенційних можливостей, проблем, надання рекомендацій стосовно програми стратегічних і тактичних дій щодо комплексного удосконалення господарської діяльності підприємства з орієнтацією на прийняту стратегію.

Специфічні функції управління підприємством вказують напрямок впливу на будь-яку сферу виробничої діяльності, вони обумовлені багатосторонньою діяльністю підприємства та змістом його виробничих процесів. Тому під специфічними функціями управління розуміють результат поділу управлінської праці. Такі функції включають види діяльності, які розрізняються призначенням і засобами реалізації.

Об'єктом управління є організаційно відокремлена ланка, яка забезпечує одну із стадій або частину стадії виробничо-господарського процесу і є основою цілеспрямованого управлінського впливу. З огляду на особливості виробничо-господарських процесів підприємства, до *конкретних функцій управління виробництвом продукції* варто віднести:

- управління науково-технічною підготовкою виробництва;

- управління основним, допоміжним і обслуговуючим виробництвом;
- управління якістю продукції;
- управління персоналом підприємства;
- управління матеріально-технічним постачанням;
- управління фінансами;
- управління збутом продукції;
- управління маркетингом;
- управління розвитком і удосконаленням системи адміністрування тощо.

За змістом кожна конкретна функція управління на підприємстві є комплексною і включає планування, організацію, мотивацію і контроль організаційно відокремлених об'єктів впливу, окремих аспектів виробництва.

Необхідно зазначити, що основний склад конкретних функцій управління підприємством принципово не змінюється зі зміною масштабу і характеру виробництва. Більш того, вони подібні навіть на підприємствах різних галузей національного господарства. Різними залишаються лише обсяг і структура виконання функцій.

4.3. Методи управління підприємством

Управління - складний і динамічний процес, керований і здійснюваний людьми для досягнення поставленої мети. Після того як встановлено цілі управління, необхідно знайти найбільш ефективні шляхи та методи їх досягнення. Якщо при визначенні цілей потрібно відповісти на запитання "чого потрібно досягти?", то слідом за цим виникає запитання "як найбільш раціонально досягти мети?" Отже виникає потреба в застосуванні арсеналу засобів, що забезпечують досягнення цілей управління, тобто методів управління.

Методом прийнято вважати захід або сукупність заходів у будь-якій людській діяльності, спосіб досягнення мети, шлях вирішення певного завдання. Методи являють собою важливий елемент процесу управління.

Наявність прогресивних методів управління та вмiле їх використання є передумовою ефективності управління і господарських процесів.

Методи управління підприємством – це способи впливу на окремих працівників і трудові колективи в цілому, які необхідні для досягнення цілей фірми (підприємства, організації). Цим методи управління відрізняються від усіх інших технічних та технологічних методів, які використовуються в ході вирішення комплексних виробничо-господарських завдань.

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

Практична реалізація функцій управління здійснюється за допомогою системи методів управління. Привести в дію організовану систему, щоб одержати потрібний результат, можна лише через вплив на неї керуючого органу чи особи. При цьому необхідні певні інструменти погодженого впливу, які й забезпечують досягнення поставлених цілей.

Управління фірмою (підприємством, організацією) спрямоване на людей, коло їхніх інтересів, передовсім матеріальних. Тому основою класифікації методів управління є внутрішній зміст мотивів, якими керується людина у процесі виробничої чи іншої діяльності. За своїм змістом мотиви діяльності можна поділити на матеріальні, соціальні та мотиви примусового характеру.

Відповідно до цього розрізняють такі *методи управління*:

- економічні;
- соціально-психологічні;
- організаційні методи управління діяльністю підприємств.

Усі названі методи управління діяльністю підприємств органічно взаємозв'язані й використовуються не ізольовано, а комплексно. Проте провідними вважають саме економічні методи. Організаційні методи

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

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

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

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

соціального орієнтування та регулювання, групової динаміки, розв'язання конфліктних ситуацій, гуманізації праці тощо.

Організаційні методи управління базуються на мотивах примусового характеру, їхнє існування й практичне застосування зумовлене заінтересованістю людей у спільній організації праці. Організаційні методи управління представляють собою комплекс способів і прийомів впливу на працівників, що ґрунтуються на використанні організаційних відносин та адміністративній владі керівництва.

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

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

Формування цілеспрямованого впливу на трудові колективи та їх окремих членів безпосередньо пов'язане з мотивацією, тобто використанням факторів, які визначають поведінку людини як в колективі, так і в процесі виробництва. Звідси випливає дуже важлива вимога до методів управління: методи управління повинні мати свою мотиваційну характеристику, що визначає напрям їх дії. Ця характеристика відображає мотиви, які визначають поведінку людей і на які орієнтована відповідна група методів. Ефективність застосування методів управління в основному залежить від рівня кваліфікації керівних кадрів, що зумовлює потребу систематичної і цілеспрямованої підготовки та

повсякденного використання всіх зазначених напрямів впливу на колектив і окремих людей.

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

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

4.4. Організаційні структури управління підприємством

Організаційна структура будь-якого підприємства відображає упорядковане розташування його управлінських елементів та форму їх взаємозв'язку, перетворюючи діючу структуру на систему.

Ефективно працюючі підприємства обирають таку організаційну структуру, яка б найбільшою мірою відповідала вирішенню складних і непередбачуваних проблем. Неefективно діюча структура підприємства не дає можливості досягти намічених цілей. Відповідно керівництво вищої ланки більшості підприємств постійно перебуває в пошуку такої організаційної структури, яка б дозволяла найefективніше використовувати ресурси та досягти поставлених цілей. Оптимальною є структура, що дозволяє підприємству ефективно взаємодіяти із зовнішнім середовищем, продуктивно та доцільно розподіляти та спрямовувати зусилля працівників, а відтак задовольняти попит споживачів у послугах і продукції та досягати визначених цілей з високою ефективністю.

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

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

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

Міжфункціональні зв'язки мають місце між підрозділами того самого рівня управління (начальник цеху - начальник цеху, начальник служби маркетингу - начальник конструкторського відділу).

Етапи формування організаційних структур підприємства приведено в табл. 4.1.

Таблиця 4.1

Етапи формування організаційної структури підприємства

Перший етап	Другий етап	Третій етап
<ul style="list-style-type: none"> ➤ визначення характеру виконуваних робіт; ➤ аналіз варіантів існуючої управлінської структури 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ організаційне проектування нової структури; ➤ визначення цілей кожного структурного підрозділу; ➤ визначення взаємозв'язків й підпорядкованості підрозділів та служб, схеми лінійних та організаційних зв'язків між ними; ➤ визначення порядку прийняття управлінських рішень 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ встановлення ієрархічних позицій менеджменту, побудова на цій основі логічних груп управлінського апарату; ➤ визначення посадових обов'язків і повноважень, їх виконання конкретними особами; ➤ групування елементів управління за видами виконуваних робіт

Таким чином, організаційні структури підприємства класифікують за різними ознаками, представленими в таблиці.

Розробляючи організаційну структуру, необхідно дотримуватись наступних *основних вимог*:

- *адаптивність*, тобто здатність організаційної структури пристосовуватись до змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі;

- *перспективність*, а саме вирішення стратегічних задач, пов'язаних з майбутнім розвитком виробництва та управління, а не лише оперативних;

- *спеціалізація*, тобто функціональна замкнутість структурних підрозділів, конкретизація сфери діяльності кожної ланки управління;

- *узгодженість інтересів* між усіма ланками управління;

- *ефективність*. Через організаційну структуру повинні підвищуватись процеси управління, продуктивність праці адмінперсоналу, витрати на утримання органів управління повинні відповідати можливостям організації;

- *простота*, а саме легкість для розуміння персоналом завдань та пристосування до даної форми управління;

- *еластичність*, тобто здатність до розвитку, яка обумовлена вдосконаленням виробництва, зміною зовнішніх умов, появою інновацій тощо.

Механістичні структури (бюрократичні) характеризуються жорсткою ієрархією влади в компанії, формалізацією правил і процедур, централізованим прийняттям рішень, добором кадрів відповідно до технічних кваліфікаційних вимог, об'єктивною системою винагороди, захищеністю службовців від свавільних звільнень. До цього типу належать лінійна, функціональна структури та їхній симбіоз - лінійно-функціональна й дивізійна структури управління.

Адаптивні структури розробляються та впроваджуються з метою забезпечення можливостей реагувати на зміни зовнішнього середовища та впроваджувати наукомістку технологію.

Лінійна організаційна структура являє собою систему управління, в якій кожний підлеглий підпорядкований тільки одному керівнику і в кожному підрозділі виконується весь комплекс робіт, пов'язаних з його управлінням. *Переваги лінійної оргструктури*: чіткість і простота взаємодії (неможливість

отримання підлеглим суперечливих розпоряджень та вказівок); відповідальність кожного за виконання свого завдання (надійний контроль та дисципліна); оперативність у прийнятті рішень; особиста відповідальність керівника за кінцеві результати діяльності свого підрозділу; економічність (за умови невеликих розмірів організації). *Недоліки лінійної оргструктури:*

Таблиця 4.2

Класифікація організаційних структур підприємства

Оргструктури	Формальні				Неформальні			
За часовими умовами існування	Постійні				Тимчасові			
За ступенем гнучкості і адаптивності	Механістичні (бюрократичні)				Адаптивні			
За рівнем і глибиною прийняття рішень	Одновимірні				Багатовимірні			
За горизонтальними взаємодіями	Лінійні	Функціональні	Штабні	Дивізійні	Процесні	Проектні	Матричні	Мережеві
За вертикальними взаємодіями	Ієрархічні (високі)		Централізовані		Децентралізовані		Горизонтальні (плоскі)	
За взаємодією з людиною	Корпоративні				Індивідуалістичні			
За технологією роботи	Реальні				Віртуальні			

необхідність високої кваліфікації керівників; перевантаження інформацією, великий потік документації, значна кількість контактів з підлеглими, вищими та суміжними організаціями; зростання числа рівнів управління при збільшенні розмірів організації; відсутність спеціалістів з окремих функцій управління; обмеження ініціативи у робітників на нижчих рівнях.

Лінійно-штабна організаційна структура передбачає створення при лінійних керівниках штабів, до складу яких включають фахівців з різних видів діяльності, що спеціалізуються на виконанні певних управлінських функцій. Всі виконавці підпорядковуються безпосередньо лінійним керівникам, вони не

мають права приймати управлінські рішення, тільки сприяють розробці необхідних положень в межах конкретної функції управління.

Функціональна організаційна структура ґрунтується на принципі спеціалізації організаційних і управлінських структур за функціональною ознакою. Керівники спеціалізуються на окремих управлінських функціях, які виконуються відповідними спеціалістами. Функціональну структуру доцільно використовувати за великої кількості спеціалізованих робіт в організації.

Переваги функціональної організаційної структури: спеціалізація діяльності функціональних керівників; скорочення часу проходження інформації; розширення можливостей лінійних керівників в оперативному керівництві; відсутність дублювання лінійних і функціональних взаємозв'язків; розвантаження вищого керівництва. *Недоліки функціональної організаційної структури:* можливість отримання суперечливих вказівок; тривала процедура прийняття рішень; порушення принципу єдиноначальності; складність контролю; недостатня гнучкість.

Лінійно-функціональна організаційна структура являє собою комбінацію лінійної та функціональної структур. В такій структурі лінійні ланки приймають рішення, а функціональні підрозділи допомагають їх реалізувати. Лінійно-функціональні структури доцільно застосовувати на підприємствах, які функціонують у стабільних зовнішніх умовах, з масовим типом виробництва, зі стабільним асортиментом продукції та несхильних впроваджувати інновації у своїй діяльності.

Переваги лінійно-функціональної структури: поєднує переваги лінійних та функціональних структур; оперативне прийняття рішень; персональна відповідальність кожного керівника за результати діяльності; забезпечує відносно швидке здійснення управлінських рішень завдяки своїй ієрархічності; професійне вирішення завдань спеціалістами функціональних служб. *Недоліки лінійно-функціональної структури:* складність регулювання відношень лінійних і функціональних керівників; в умовах реорганізації збільшується потік інформації, який спричиняє перевантаження керівників; дублювання

управлінських функцій; розпорошення відповідальності; надходження недостовірної інформації від функціональних керівників до лінійних; опір здійсненню організаційних змін.

Дивізійна організаційна структура - створюється в тих випадках, коли відбувається розширення підприємства, ускладнюються технологічні процеси, відбувається диверсифікація виробництва відповідно до змін зовнішнього середовища. Тобто навколо певного виробництва формується організаційний підрозділ з автономією у здійсненні своєї повсякденної операційної діяльності.

Переваги дивізійної оргструктури: забезпечує управління багатoproфільним підприємством із загальною кількістю працівників до 100 тисяч і територіально віддаленими підрозділами; невтручання в оперативну діяльність виробничих підрозділів; можливість для вищого керівництва зосередитись на вирішенні стратегічних проблем; підвищення якості рішень, що приймаються (завдяки наближенню до місця виникнення проблеми); гнучкість до змін у зовнішньому середовищі; тісний взаємозв'язок виробництва зі службовцями; внутрішньофірмова конкуренція. *Недоліки дивізійної оргструктури:* дублювання функцій управління на рівні підрозділів; розбіжність інтересів центру і дивізіонів; складність контролю з центру за порушеннями на місцях; збільшення витрат на утримання апарату управління.

Матрична організаційна структура є тимчасовою оргструктурою, яка створюється для вирішення конкретного завдання. В такій структурі крім звичайних функціональних підрозділів, які функціонують постійно, формуються так звані проектні групи як тимчасові колективи, які після завершення проекту розпускаються. Матричний тип структури використовується фірмами, продукція яких має відносно короткий життєвий цикл і часто змінюється, тобто фірмами, яким необхідно мати добру маневреність у питаннях виробництва та стратегії.

Переваги матричної структури: високий ступінь адаптації до змін у середовищі; можливість одночасного впровадження різних типів стратегічної

ініціативи; значна активізація діяльності керівників і працівників управлінського персоналу; можливість прийняття керівником проекту швидких креативних рішень; забезпечення гнучкості та оперативності маневрування ресурсами при виконанні кількох програм в межах однієї фірми; гнучке та ефективне використання персоналу організації, спеціальних знань і компетентності співробітників; скорочення строків створення нової техніки та технології, зменшення вартості робіт, підвищення якості створених технічних систем. *Недоліки матричної структури:* обмежена сфера застосування; виникнення конфліктів на підставі “боротьби за владу” між функціональними керівниками і керівниками проектів; переваги кар’єрного зростання у співробітників проектного напрямку перед функціональними; високі вимоги до кваліфікації всіх членів проектних груп; необхідність постійного контролю керівника організації за співвідношенням поділу ресурсів; громіздкість та складність комунікаційного процесу.

Конгломератна структура не є сталою та впорядкованою. При такій структурі організація набуває форми, яка найкраще вирішує конкретну ситуацію. Конгломерат зазвичай складається із штаб-квартири, що здійснює загальне керівництво, й багатьох оперативно самостійних філій, які юридично зареєстровані. Штаб-квартира розробляє загальнокорпоративну стратегію, веде спільну бухгалтерію, здійснює фінансове планування і контроль, надає допомогу філіям, але не втручається в їхнє оперативне управління й дозволяє мати ту організаційну структуру, яка є для них найефективнішою. Дана структура популярна серед підприємців в наукомістких галузях, де потрібно швидко переходити на нові види продукції та швидко припиняти виробництво застарілої.

Переваги конгломератної структури: високий рівень децентралізації влади; можливість швидкої диверсифікації з мінімальним порушенням існуючих у конгломераті зв’язків; наявність мінімальної залежності між фірмами, що входять до складу конгломерату. *Недоліки конгломератної структури:* проблематичність дотримання загального іміджу в умовах

достатньої стратегічної свободи; автономія підрозділів може блокувати досягнення вигод стратегічного поєднання.

Підприємство самостійно визначає структуру управління, встановлює штати, а також обирає напрями вдосконалення системи управління. До основних напрямів вдосконалення управління підприємствами відносять: вдосконалення структури управління виробництвом; поліпшення управління виробничими ресурсами; вдосконалення управління науково-технічним прогресом і якістю продукції; поліпшення системи планування як основної ланки управління підприємством.

ТЕМА 5. ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

5.1. Прогнозування розвитку підприємства

5.2. Зміст та основні принципи планування діяльності підприємства

5.3. Стратегічне планування діяльності підприємства

5.4. Тактичне та оперативне планування

5.1. Прогнозування розвитку підприємства

Прогноз (від гр. *prognosis* – передбачення) – це науково обґрунтована гіпотеза про ймовірний стан економічної системи та відповідних показників, що характеризують цей стан у майбутньому. *Прогноз* – це спроба визначити стан якогось явища чи процесу в майбутньому. Процес складання прогнозу називається прогнозуванням.

Прогнозування розвитку підприємства – це процес передбачення майбутнього стану підприємства, його внутрішнього та зовнішнього середовища, а також можливих термінів і способів досягнення очікуваних кількісних та якісних результатів. Прогнозування є складовою частиною планування, є ширшим поняттям, оскільки крім показників діяльності підприємства його організації, включає данні про зовнішнє середовище.

Процес прогнозування завжди базується на *принципах*, головними з них є:

- *наукова обґрунтованість* – урахування вимог об'єктивних законів економічного розвитку;
- *системність* – використання системи методів для побудови прогнозу;
- *альтернативність* – врахування різних взаємозв'язків і структурних співвідношень у можливостях розвитку фірми;
- *цілеспрямованість* – визначення конкретних завдань;
- *інформаційна єдність* – використання інформації на однаковому рівні.

Важливість прогнозування в умовах ринку пояснюється тим, що, по-перше, ринкове господарство відрізняється коливанням ринкової кон'юнктури і необхідно ці коливання передбачати і згладжувати, по-друге, в цих умовах при розробці стратегічних програм присутній високий ступінь невизначеності і можна прогнозувати лише окремі показники.

Суть прогнозування полягає в науковому передбаченні стану об'єкта прогнозування, в основі якого лежить або аналіз тенденцій його розвитку і їх екстраполяція (проекція) на майбутній період, або використання нормативних розрахунків.

Процес формування прогнозу охоплює такі *етапи*: формування інформаційної бази прогнозу; аналіз об'єкта прогнозу та вивчення зовнішнього середовища і його впливу на об'єкт прогнозування; визначення прогнозної траєкторії об'єкта; прийняття рішень на підставі прогнозної інформації; оцінка якості прогнозу.

Результатом процесу прогнозування є встановлення прогнозів.

Класифікація прогнозів здійснюється залежно від різних критеріїв та ознак, об'єктів прогнозування, цілей і завдань, а саме:

➤ *за масштабом прогнозування:*

- а) макроекономічні, міжгалузеві, міжрегіональні;
- б) галузеві і регіональні;
- г) окремих господарюючих суб'єктів.

➤ *за часом передбачення:*

- а) коротко-;

б) середньо-;

в) довгострокові.

➤ *за характером об'єкта:*

а) розвитку економічних, політичних, соціальних відносин;

б) передумов і наслідків НТП;

в) динаміки розвитку економіки;

г) відтворення населення і підготовки кадрів;

д) доходів та цін.

➤ *за функцією прогнозу:*

а) пошукові;

б) нормативні.

Прогнозування розвитку підприємства базується на відповідних методах.

Метод прогнозування – це комплекс способів і засобів отримання інформації про розвиток підприємства та його функціонування у майбутньому.

Методи прогнозування поділяються на дві великі групи: *евристичні та фактографічні.*

Евристичні методи прогнозування базуються на залученні експертів для визначення тенденцій розвитку об'єкта на основі теоретичних досліджень, власного досвіду, ерудиції, передбачають розробку прогнозів з використанням логічних прийомів, правил і методів досліджень.

До евристичних методів прогнозування входять:

- *метод експертних оцінок, який поділяється на індивідуальні та колективні.*

До індивідуальних експертних оцінок належать методи розробки сценаріїв, інтерв'ю, аналітичних доповідних записок.

До колективних експертних оцінок віднесено метод «комісій» (круглого столу), «мозкових атак» (колективне вироблення ідеї в результаті проведеної дискусії), активного опитування спеціалістів певної галузі знань.

- *метод «дерева цілей» – використовується з метою поділу основних завдань на окремі напівзавдання і обґрунтування між ними зв'язків;*

- *метод оптимізації* – враховують максимально можливу кількість чинників, що впливають на техніко-економічні показники і з них вибрати найкращий варіант прогнозу.

Фактографічні методи прогнозування передбачають використання фактичних показників, які характеризують динаміку економічної діяльності підприємства за певний період та зміни його розвитку.

До фактографічних методів прогнозування належать:

- метод екстраполяції (вивчається динаміка певного показника та його тенденції розвитку в майбутньому);

- метод кореляційних і регресійних моделей (характеризується зв'язок одного показника з іншим).

5.2. Зміст та основні принципи планування діяльності підприємства

У системі управління підприємством особливе місце належить плануванню, як його основній функції. Планування стосується цілей (того, що потрібно зробити), а також засобів (того, як це зробити). Мета планування – це кінцевий стан, якого підприємство прагне досягти в певний момент у майбутньому.

Планування – це процес визначення цілей, які підприємство передбачає досягти за певний період та способів їхнього досягнення. Строк планування охоплює постановку організаційних цілей, розробку загальної стратегії досягнення таких цілей і розвиток загальної ієрархії планів інтегрування та координації діяльності. В умовах ринку підприємства самостійно здійснюють весь комплекс планової роботи. На відміну від директивного планування в умовах ринкової економіки плани підприємств мають об'єктивно обумовлений характер, зорієнтовані на задоволення потреб споживачів в тих чи інших видах продукції. Підприємства можуть самостійно визначати шляхи розвитку виробництва, використовувати системи мотивації праці, встановлювати виробничу програму.

Поряд із широкими правами і можливостями, в ринкових умовах підприємства несуть відповідальність за результати своєї роботи, вони повинні самостійно стежити за зміною ринкової кон'юнктури, враховувати ризик.

Плануючи розвиток підприємства, менеджери керуються певними правилами – тобто *принципами планування*. До них належать такі:

- цільова спрямованість – наявність чітко визначених місії та цілей діяльності;
- системність – охоплення всіх сфер діяльності підприємства, усіх тенденцій, змін і зворотних зв'язків у ньому;
- безперервність – постійне підтримування планової перспективи, своєчасне коригування планів виходячи із одержаних сигналів, щодо зовнішніх і внутрішніх (усередині самого підприємства) змін умов господарювання;
- оптимальність використання ресурсів – максимально повна реалізація наявних резервів;
- збалансованість – відповідність між потребами в ресурсах і наявністю в таких;
- адекватність – система планування має відповідати особливостям виробничо-комерційної діяльності підприємства.

Процес планування діяльності підприємства здійснюється за допомогою різних методів, які можна розбити на кілька груп за відповідними класифікаційними ознаками. Так, за вихідною позицією розроблення плану виділяють *ресурсний метод* (за можливостями підприємства) та *цільовий* (за потребами ринку).

Ресурсний метод планування ґрунтується на урахуванні наявних у підприємстві виробничих ресурсів та ринкових умов господарювання. Цей метод може застосовуватись за слабкої конкуренції або в умовах дефіциту продукції на ринку, коли підприємства виступають лише потенційними конкурентами.

Цільовий метод планування використовується в умовах посилення конкуренції, коли потреби ринку та попит на продукцію стають вихідною

позицією для розробки плану підприємства. Враховуючи потреби ринку підприємство визначає цілі своєї діяльності і для їх досягнення розробляються відповідні плани.

В процесі планування діяльності підприємства обчислюється багато планових показників, які характеризують забезпеченість матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами та ефективність їх використання, виробництво і реалізацію продукції та її собівартість, фінансові результати роботи, фінансовий стан підприємства та його інвестиційну діяльність.

У процесі планування використовують такі методи розрахунку планових показників: *дослідно-статистичний, факторний та нормативний*.

Дослідно-статистичний метод розрахунку планових показників передбачає використання статистичних даних за попередній період та обчислення середніх величин. Планові показники визначаються на основі досягнутого рівня і динаміки фактичних показників, яка склалася у попередні роки. Цей метод є зручним для розрахунку планових показників, проте він не враховує впливу наслідків нових тенденцій у розвитку зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємства.

Факторний метод планування показників розвитку підприємства є більш обґрунтованим. На основі використання цього методу враховується вплив відповідних факторів на величину планових показників, що забезпечує порівняно високу обґрунтованість і реальність планових рішень. За впливом факторів розраховують планові показники ефективності виробництва, зокрема можливі темпи підвищення продуктивності праці та зниження собівартості продукції.

Нормативний метод планування забезпечує високу точність планових показників, що обумовлює реальне досягнення поставлених цілей. Суть цього методу полягає в тому, що планові показники розраховуються на основі прогресивних норм використання виробничих ресурсів з урахуванням можливих змін у результаті впровадження інновацій у плановому періоді. Широке застосування нормативного методу планування зумовлює створення на

підприємстві відповідної нормативної бази та постійне її вдосконалення з урахуванням впровадження прогресивних організаційно-технічних заходів.

Залежно від цілей діяльності підприємство будує систему планування, яка може складатися з *різних видів планів*.

За широтою охоплення об'єкта планування розрізняють:

- стратегічні – плани, що стосуються підприємства загалом і визначають його загальні цілі, а також ті, що спрямовані на позиціонування підприємства з погляду зовнішнього середовища;

- тактичні – плани, які визначають деталі способу досягнення загальних цілей, охоплюють коротший період;

- оперативні – плани, що містять деталізовані способи досягнення цілей підприємства та його підрозділів на короткі проміжки часу (місяць, декаду, добу, зміну).

За часовим періодом розрізняють:

- короткострокові (період планування менше року);

- довгострокові (строк планування, більший за рік) плани.

За частотою використання розробляють:

- одноразові плани – призначаються для задоволення потреб специфічної або унікальної ситуації;

- регулярні – плани, які забезпечують головні напрямки неодноразових дій підприємства.

За специфікою планування виділяють:

- специфічні плани – які передбачають чітко окреслені цілі, наприклад, з метою збільшення обсягів виробництва на 3% маємо запровадити специфічні процедури, визначити витрати і спланувати діяльність);

- директивні – за високого ступеня невизначеності та необхідності підтримання гнучкості управління з метою реагування на неочікувані зміни ці плани визначають загальні напрямки діяльності.

План – це кількісний вираз цілей та розробка шляхів їхнього досягнення. План як це результат планування є мотивованою моделлю дій, створеною на

основі кон'юнктурного прогнозу економічного середовища і поставленої мети.

План підприємства (фірми, компанії) – це розроблена система заходів, що передбачає цілі, зміст, збалансовану взаємодію ресурсів та їхній обсяг, методи і строки виконання робіт для виробництва і реалізації продукції або надання послуг. План дає змогу підприємству оцінити реальність досягнення поставлених цілей, визначити, що допомагає, а що заважає їх досягти.

Процес планування складається із таких етапів:

- визначення цілей планування (вони є вирішальними факторами при виборі форми і методів планування);
- аналіз проблеми (визначається вихідна ситуація на момент складання плану і формується кінцева ситуація);
- пошук альтернатив (на цьому етапі серед можливих шляхів вирішення проблемної ситуації обирається найкращий та розробляються необхідні дії);
- прогнозування (формується уявлення про розвиток ситуації, яка планується);
- оцінка (проводяться оптимальні розрахунки для вибору найкращої альтернативи);
- прийняття планового рішення (обирається і оформляється єдине планове рішення).

Підприємство розглядають як багатоцільову і відкриту систему. Це є наслідком різноманітності конкретних функцій управління. Тому будь-яке підприємство має ієрархічну систему цілей. Цілі багато в чому зумовлюють характер і особливості діяльності підприємства нині і в майбутньому. Система цілей характеризується якісними та кількісними показниками, які визначають відповідні види діяльності підприємства.

5.3. Стратегічне планування діяльності підприємства

Особливе місце в плановій організації діяльності підприємства займає стратегічне планування, що є однією з основних функцій управління і представляє процес визначення цілей створення організації, а також шляхів

їхнього досягнення Стратегічне планування формує основу для всіх управлінських рішень. Функції організації, мотивації і контролю менеджменту орієнтовані на розробку і реалізацію стратегічних планів. Не використовуючи переваг стратегічного планування, фірма й окремі її співробітники не зможуть реально оцінити цілі і напрями довгострокового розвитку підприємства. Процес стратегічного планування забезпечує основу для управління колективом підприємства.

Отже, *стратегічне планування* – це процес систематизованого визначення довгострокових цілей і напрямів діяльності підприємства.

Стратегічне планування зумовлює необхідність обґрунтування стратегії розвитку підприємства. *Стратегія* – це генеральна комплексна програма дій, що визначає пріоритетні для підприємства проблеми, його головні цілі та розподіл ресурсів для їхнього досягнення.

Стратегія формує основні шляхи досягнення визначених цілей таким чином, що підприємство має загальний (об'єднуючий усі його підрозділи) напрямок розвитку. За своїм змістом стратегія є довгостроковим плановим документом, основою стратегічного планування.

У світовій практиці розрізняють три види головних стратегій діяльності підприємства, кожний з яких обґрунтовується виходячи зі стану його економіки і пецифіки виробництва:

1. *Стратегія зростання*, що відображає намір підприємства збільшувати обсяги продажу, прибутку, капітальних вкладень.

2. *Стратегія стабілізації* відбиває прагнення підприємства зберегти досягнені обсяги виробництва, застосовується в основному в умовах істотної нестабільності обсягів продажу та прибутку.

3. *Стратегія виживання* застосовується як оборонна стратегія в умовах глибокої кризи діяльності підприємства.

У межах обраної базової стратегії можливі кілька напрямів діяльності, що заведено називати стратегічними альтернативами. На етапі розроблення стратегії планування здійснюється *вибір стратегічних альтернатив*.

Стратегічні альтернативи можуть поділятися і включати функціональні стратегії, що визначають конкретні стратегічні цілі для всіх функціональних підрозділів підприємства: для виробничого відділу, відділу збуту, матеріально-технічного постачання, інвестиційного та ін.

У рамках відповідної базової стратегії підприємство формує альтернативні стратегії, які мають реалізувати стратегічні цілі. В сучасних умовах господарювання найширше використовуються такі *альтернативні стратегії розвитку* підприємства:

1) *стратегія мінімізації витрат* – це дії підприємства, спрямовані на зменшення витрат виробництва товарної продукції;

2) *стратегія диференціації* – це дії підприємства щодо виробництва широкої номенклатури товарів одного функціонального призначення, які дають йому можливість обслуговувати значну кількість споживачів з різними потребами;

3) *стратегія диверсифікації* – це діяльність підприємства, спрямована на проникнення в інші сфери (галузі) або включення до портфеля ділової активності підприємства нових сфер бізнесу. Диверсифікація виробництва передбачає одночасний розвиток багатьох технологічно не зв'язаних між собою видів виробництва у підприємстві;

4) *стратегія сегментації діяльності* – це зосередження зусиль підприємства на вузькому сегменті ринку, що характеризується особливими потребами;

5) *стратегія інновацій* – це зосередження зусиль підприємства на пошуку принципово нових ефективних технологій, впровадженні прогресивних методів організації виробництва та способів стимулювання персоналу. Підприємства, які обрали таку стратегію, прагнуть сформувати конкретну перевагу за рахунок здійснення радикальних інновацій у різних сферах і отримати додатковий прибуток.

Після вибору відповідної базової та альтернативних стратегій розробляється стратегічний план діяльності підприємства, який найчастіше

оформляється у вигляді бізнес-плану.

Бізнес-план підприємства – це комплексний плановий документ, який містить систему заходів і дій, узгоджених з метою та ресурсами і спрямованих на одержання максимального прибутку внаслідок реалізації підприємницького проекту. Бізнес-план підприємства розробляється з метою планування господарської діяльності підприємства на певний період відповідно до потреб ринку і наявності необхідних ресурсів.

Бізнес-план як програма діяльності підприємства на перспективу виконує зовнішню і внутрішню функцію. Основна зовнішня мета полягає в тому, щоб переконати заінтересованих партнерів в ефективності реалізації підприємницького проекту. Внутрішня функція бізнес-плану – створити ефективну систему управління підприємницькою діяльністю для досягнення поставлених цілей.

Залежно від масштабів підприємницької діяльності та ступеню деталізації стратегічних рішень зміст і структура бізнес-плану може бути різною.

Типова структура бізнес-плану підприємства, як правило, включає такі розділи:

1. РЕЗЮМЕ. Інформація про підприємство. Короткий огляд бізнес-проекту, опис можливостей і стратегій, повідомлення про наміри.

2. ГАЛУЗЬ, ПІДПРИЄМСТВО ТА ЙОГО ПРОДУКЦІЯ. Поточна ситуація і тенденції розвитку галузі. Основні види та характер діяльності підприємства. Опис продукту і його технологічних особливостей. Конкурентоспроможність продукції на споживчому ринку. Визначення продукції, призначеної для реалізації на зовнішньому ринку.

3. ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ. Характеристика регіонального ринку продукту. Сегментація ринку продукції, що випускає підприємство. цільовий ринок бізнесу. Виявлення конкурентів на ринку. Перелік організацій, з якими співпрацюватиме підприємство. Оцінка впливу зовнішніх чинників на збут продукції.

4. ПЛАН ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ. Обсяг виробництва і реалізації

продукції. Характеристика виробничих цехів і процесу виробництва продукції. Розрахунок потреби у виробничих ресурсах і чисельності працівників. Можливості використання виробничої потужності підприємства та виконання програми контролю якості.

5. ПЛАН МАРКЕТИНГУ. Стратегія маркетингу. Очікувані обсяги продажу і частка ринку, яку займатиме продукція підприємства. Перелік покупців продукції при певних якісних і цінових характеристиках.

6. ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПЛАН. Форма організації бізнесу. Власники і менеджери підприємства. Організація управління. Керівний склад підприємства, його обов'язки, оплата праці та умови преміювання. Критерії відбору кадрів, оцінки результатів їхньої роботи та форми заохочення.

7. ОЦІНКА РИЗИКІВ. Типи можливих ризиків. Способи реагування на загрози для бізнесу.

8. ФІНАНСОВИЙ ПЛАН. План грошових надходжень і витрат. Зведений баланс активів і пасивів. Графік досягнення беззбитковості. Баланс прибутку та його розподіл.

5.4. Тактичне та оперативне планування

Стратегія фірми реалізується в тактичних і оперативних планах. Короткострокові плани організації, розроблені на базі стратегічних планів, - це тактика організації. Тактика відображає короткострокові цілі, погоджені з довгостроковими цілями. Тактика, звичайно, охоплює короткотермінові і середньострокові періоди і є сукупність способів і прийомів для досягнення поставленої мети.

Тактичні плани відрізняються від стратегічних метою розробки, змістом, часом, охопленням сфер впливу. Тактичні плани деталізують стратегічні, однак сфера їхньої спрямованості вужча.

Тактичні плани регулюють діяльність підприємства за закупками сировини, виробництвом продукції, збутом, у фінансових питаннях, як правило, на рік. Такий період часу дозволяє швидко впроваджувати досягнення НТП у

виробництво, швидко бачити очікуваний результат, приймати рішення щодо виявлення відхилень. Організаційне керівництво розробкою тактичного плану на підприємстві здійснює директор, а методичне – начальник планово-економічного відділу або головний економіст. В процесі розробки тактичного плану підприємство самостійно визначає склад і змістове наповнення його розділів та систему економічних показників.

У загальній системі планової діяльності стратегічне планування формує цілі, яких має досягти підприємство у відповідному періоді, а тактичне формує умови досягнення поставлених цілей. Тактичні плани підприємств складаються за єдиною методологією, а їхньою основою є план виробництва і реалізації продукції у плановому періоді. Вони можуть мати такі основні розділи:

1. *Маркетингова діяльність.* Плани маркетингу для основних видів продукції і загальний план для продукції підприємства.

2. *План виробництва і реалізації продукції.* Обґрунтування виробничої програми підприємства. Виробництво і реалізація продукції в натуральному і вартісному виразі.

3. *Матеріально-технічне забезпечення.* Потреба в матеріальних ресурсах для виконання виробничої програми і джерела її задоволення.

4. *Персонал і оплата праці.* Встановлюється загальна чисельність і структура персоналу, фонд заробітної плати. Розраховуються показники продуктивності праці.

5. *Витрати, прибуток, рентабельність виробництва.* Визначається планова собівартість одиниці продукції і всього її обсягу. З урахуванням планових цін розраховується прибуток і рентабельність виробництва окремих видів продукції.

6. *Фінансовий план підприємства.* Складається баланс доходів і витрат, визначається фінансовий результат. Встановлюються взаємовідносини з бюджетом і кредитними установами.

7. *Інноваційна діяльність.* Планується впровадження нововведень, що передбачають застосування прогресивної технології, удосконалення організації

виробництва, праці та управління.

8. *Капітальні вкладення та капітальне будівництво.* Плануються інвестиції, що передбачають введення в дію виробничих об'єктів основного капіталу невиробничої сфери.

9. *Соціальний розвиток колективу.* Плануються заходи щодо покращання умов і охорони праці, поліпшення здоров'я та побуту працівників підприємства.

10. *План з охорони і раціонального використання природних ресурсів.* Опрацьовуються заходи щодо охорони навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів.

В процесі тактичного планування формується виробнича програма підприємства, яка має бути деталізована в часі та доведена до виробничих підрозділів для виконання в плановому періоді. Це здійснюється за допомогою *оперативного* планування, яке є, з одного боку, завершальною ланкою в системі планової діяльності, а з іншого боку – засобом виконання довго-, середньо- та короткострокових планів, основним важелем поточного управління виробництвом.

У процесі оперативного планування здійснюється детальна розробка планів підприємства та його підрозділів – окремих виробництв, виробничих ділянок, навіть робочих місць – на короткі проміжки часу (місяць, декаду, робочий тиждень, добу, зміну). При цьому розробка планів органічно поєднується з вирішенням питань організації їхнього виконання та поточного регулювання виробництва. Отже, основним завданням оперативного планування є конкретизація показників тактичного плану з метою організації повсякденної роботи підприємства і його структурних підрозділів.

Оперативне планування поєднує два напрями роботи. Перший напрям, у рамках якого розробляються оперативні плани та графіки виготовлення й випуску продукції, називається календарним плануванням.

Отже, *календарне планування* – це розробка планів випуску кожного виду продукції для окремих виробничих підрозділів відповідно до річної виробничої

програми підприємства. Воно передбачає деталізацію планів за строками виробництва продукції і розробку оперативних – квартальних, місячних, декадних планів і графіків для окремих виробничих підрозділів.

Другий напрям включає роботи, що необхідні для безперервного оперативного обліку, контролю та регулювання виконання оперативних планів і ходу виробництва. Цей напрям дістав назву диспетчеризації.

Диспетчерське регулювання – це процес забезпечення виконання оперативних планів і графіків виробництва продукції в усіх підрозділах шляхом оперативного контролю діяльності, своєчасного виявлення та усунення недоліків і відхилень, що виникають у роботі.

У процесі оперативного планування розв’язують такі основні задачі:

- забезпечення виконання плану виробничої діяльності (випуск планової продукції в заплановані строки) за ритмічної роботи всіх підрозділів підприємства;

- установлення оптимального режиму роботи підприємства, що сприятиме найбільш ефективному й повному використанню робочої сили,

- максимальне скорочення тривалості виробничого циклу та обсягів незавершеного виробництва.

Отже, розглянуті за типами цілей види планування мають значне поширення на підприємствах у сучасних ринкових умовах. Оперативне планування здійснюється в основних підрозділах підприємства самостійно. Тактичне охоплює взаємозв’язки, що склалися всередині підсистем, а також між підрозділами і підприємством у цілому. Стратегічне враховує існуючі взаємозв’язки не тільки в межах підприємства, а й різні відносини між підприємством як цілою системою та її зовнішніми діловими партнерами і всім оточенням, з яким воно безпосередньо взаємодіє і на яке чинить певний вплив.

МОДУЛЬ 2. РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА 6. МОТИВАЦІЯ, ПРОДУКТИВНІСТЬ ТА ОПЛАТА ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

6.1. Поняття, класифікація і структура персоналу підприємства

6.2. Продуктивність праці: поняття і види

6.3. Поняття, види і методи мотивації праці

6.4. Оплата праці персоналу підприємства

6.1. Поняття, класифікація і структура персоналу підприємства

Ефективне функціонування підприємств, забезпечення їх сталого і конкурентоспроможного розвитку залежать перш за все від колективу працівників, що здатний грамотно вирішувати поставлені перед ним завдання. Від формування персоналу підприємства, його кількісної і якісної збалансованості та рівня використання значною мірою залежать ефективність використання всіх інших складових виробничих ресурсів, забезпечення високих результатів діяльності підприємства, його динамічний науково-технічний і соціальний розвиток.

Персонал підприємства є частиною трудових ресурсів країни.

Трудові ресурси – це працездатне населення, яке за своїми віковими, фізичними і освітніми даними відповідає певній сфері діяльності. До працездатного населення належать особи працездатного віку (від 16 до 60 років включно), а також особи молодші і старші від працездатного віку, які займаються трудовою діяльністю (підлітки і пенсіонери).

Розрізняють трудові ресурси реальні і потенційні. *Реальні трудові ресурси* - це працівники, зайняті у суспільному виробництві (які уже працюють), *потенційні* - ті особи, які в даний момент з різних причин не працюють, але можуть бути залучені до конкретної праці (навчаються з відривом від виробництва, зайняті в домашньому і підсобному господарстві, безробітні, які на даний момент не мають роботи, але бажають її отримати).

За даними Державної служби статистики кількість економічно активного населення віком від 15 до 70 років у середньому за I квартал 2015 року становила 18,0 млн. осіб, у тому числі 16,3 млн. зайнятих та 1,7 млн. безробітних громадян. Серед осіб працездатного віку кількість економічно активного населення становила 17,4 млн. осіб, з них 15,6 млн. зайнятих та 1,7 млн. безробітних громадян. Рівень економічної активності серед осіб віком 15-70 років склав 62,0% за I квартал 2015 року, а серед осіб працездатного віку – 71,2%.

Найвищий рівень економічної активності був у Дніпропетровській області та м. Києві, а найнижчий – в Івано-Франківській, Волинській та Тернопільській областях. У середньому за I квартал 2015 року чисельність зайнятого населення віком 15-70 років становила 16,3 млн. осіб, а серед осіб працездатного віку – 15,6 млн. осіб.

Майже половину зайнятих громадян становлять особи віком 40-59 років, чверть – особи у віці від 30 до 39 років, 22% – у віці від 15 до 29 років.

Для характеристики працівників підприємства використовуються терміни персонал, кадри, трудовий колектив. Поняття «кадри» часто використовується для означення частини працівників - спеціалістів, висококваліфікованих досвідчених працівників. Термін «трудовий колектив» має більше соціальний зміст. Таким чином, для характеристики працівників підприємства перевагу слід віддати терміну «персонал».

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

З врахуванням функцій, які виконують працівники підприємства, вони поділяються на дві групи: персонал основної діяльності та персонал неосновної діяльності. До першої групи відносять усіх працівників, зайнятих у виробництві та його безпосередньому обслуговуванні. Це працівники основних, допоміжних і обслуговуючих виробництв, науково-дослідних підрозділів і лабораторій, складів, охорони та управління підприємством. Сукупність цих працівників

становить виробничий персонал підприємства. До другої групи персоналу включають працівників невиробничих підрозділів підприємства, які безпосередньо не пов'язані з виробничим процесом. Це працівники житлово-комунального господарства, дитячих садків і ясел, культурно-побутових установ та ін. Такий розподіл персоналу підприємства використовується для узгодження трудових показників з результатами діяльності окремих категорій і груп працівників, зокрема для визначення продуктивності праці в підприємстві, розрахунків заробітної плати та обґрунтування методів і рівня стимулювання працівників.

За характером виконуваних функцій персонал підприємства поділяється на такі категорії: керівники, спеціалісти, службовці, робітники.

Керівники – це працівники, які організують виробництво і здійснюють управління діяльністю підприємства та його структурних підрозділів: директори, начальники цехів, головні спеціалісти, начальники або завідувачі управлінь, відділів тощо, а також їх заступники.

Спеціалісти – це працівники, що виконують спеціальні інженерно-технічні, економічні та інші роботи: інженери, економісти, бухгалтери, юрисконсультанти, соціологи, тощо.

Службовці – це працівники, що виконують суто технічну роботу, здійснюють оформлення документації, облік, контроль та господарське обслуговування. Зокрема це – діловоди, обліковці, секретарі-друкарки, архіваріуси, стенографісти тощо.

Робітники – це категорія працівників, які безпосередньо зайняті у процесі виробництва продукції, виконання робіт та надання виробничих послуг. Усіх робітників поділяють на основних, які безпосередньо беруть участь у виконанні технологічних операцій з виробництва продукції, та допоміжних – тих, які виконують різні підсобні операції з обслуговування основного виробництва.

Персонал підприємства поділяється за професіями, спеціальностями і кваліфікацією.

Професія – це вид трудової діяльності, яка потребує відповідних

спеціальних теоретичних знань та практичних навичок.

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

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

Працівники кожної спеціальності поділяються в залежності від рівня кваліфікації, що базується на їхніх можливостях виконувати роботу певної складності. Кваліфікація – це сукупність спеціальних знань та практичних навичок, що визначають ступінь підготовленості працівника до виконання робіт певної складності за відповідною спеціальністю.

Рівень кваліфікації керівників, спеціалістів та службовців характеризується рівнем спеціальної підготовки та практичним досвідом роботи. Залежно від цього виділяють спеціалістів найвищої кваліфікації (працівники, що мають наукові ступені та звання), спеціалістів вищої кваліфікації (працівники з вищою спеціальною освітою та значним практичним досвідом), спеціалістів середньої кваліфікації (працівники із середньою спеціальною освітою та певним практичним досвідом), спеціалістів-практиків (працівники без спеціальної освіти, але із значним досвідом роботи).

Професійно-кваліфікаційна структура керівників, спеціалістів та службовців підприємства знаходить своє відображення в штатному розписі. Це нормативний документ підприємства, в якому подається перелік посад у даному підприємстві, чисельність працівників за кожною з них та розміри їхніх посадових окладів.

За рівнем кваліфікації робітників підприємств поділяють на чотири групи:

1. *Висококваліфіковані робітники* - робітники, які виконують особливо складні та відповідальні роботи. Це робітники, які пройшли тривалу (більше 2-3 років) спеціальну підготовку, володіють глибокими знаннями

зі спеціальності, мають великий практичний досвід, періодично проходять стажування (наприклад, робітники з обслуговування, з налагодження та ремонту електронного та іншого особливо складного устаткування, виготовлення інструменту тощо).

2. *Кваліфіковані робітники* - робітники, які виконують кваліфіковані (складні) роботи. Це робітники, які отримали необхідну підготовку (не менше 1 - 2 років) і мають значний досвід роботи (наприклад, слюсарі, токарі, столяри, електрики, оператори електронно-обчислювальних машин та інші).
3. *Малокваліфіковані робітники* - робітники, для підготовки яких достатньо кількох тижнів і які виконують нескладні роботи (копіювальники, контролери, ліфтери та інші).
4. *Некваліфіковані робітники* - робітники, які виконують прості некваліфіковані або допоміжні роботи. Виконання таких робіт не потребує спеціальної підготовки (наприклад, навантаження та розвантаження матеріалів, продукції; прибирання виробничих, службових приміщень, територій тощо).

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

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

За відношенням працівників до власності підприємства їх можна поділити на власників і найманих.

Власник — це працівник, який бере участь у господарській діяльності підприємства особистою працею та власним майном (активами), а також природними ресурсами (земельною ділянкою).

Найманий працівник — працівник, який бере участь у господарській діяльності підприємства тільки особистою працею.

Крім того, в господарській діяльності підприємства можуть брати участь сумісники, а також працівники, які виконують роботи підприємства від імені інших суб'єктів господарювання.

Сумісник — працівник підприємства (власник, найманий працівник), який має місце основної роботи на іншому підприємстві. Сумісництвом вважається виконання працівником, крім своєї основної, іншої регулярної оплачуваної роботи на умовах трудового договору у вільний від основної роботи час на тому ж або іншому підприємстві, в установі, організації або у громадянина (підприємця, приватної особи) за наймом. У структурі зайнятого населення майже 85 % складають наймані працівники, лише 1 % - роботодавці, 14 % - самозайняті особи.

Важливе значення для ефективного управління персоналом має вивчення його структури. Найважливішими класифікаційними ознаками є категорії, групи робітників (основні, допоміжні), кваліфікація, вік, стать, ступінь механізації праці, стаж роботи, професії, спеціальності і т. ін.

Структура персоналу підприємства є його якісною характеристикою. Найважливішими показниками структури персоналу є співвідношення між його категоріями, між основними і допоміжними робітниками, частка висококваліфікованих і кваліфікованих робітників у загальній чисельності працівників, а також співвідношення між робітниками, зайнятими механізованою, автоматизованою і немеханізованою працею, в тому числі важкою фізичною і шкідливою працею.

Найбільшу частку (більше 80 %) в складі промислово-виробничого

персоналу підприємств України займають робітники. Керівники, спеціалісти і службовці займають менше 20 %.

Структура персоналу підприємства не є постійною. В умовах техніко-технологічного оновлення виробництва в різних галузях промисловості змінюється характер праці. Праця стає складнішою, підвищується її змістовність, в ній зростають творчі елементи. У зв'язку з цим проходять зміни в структурі персоналу. З'являються нові професії, на основі сучасної техніки з заміною застарілих технологій ліквідовуються традиційні і формуються професії широкого профілю.

Структура персоналу підприємств потребує постійного поліпшення. Зокрема, необхідно збільшувати частку кваліфікованих і висококваліфікованих робітників у загальній їх чисельності, зменшувати частку робітників, зайнятих на немеханізованих (ручних) операціях, на роботах з важкими і шкідливими умовами праці.

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

Необхідна чисельність персоналу підприємства залежить від багатьох факторів, зокрема специфіки підприємства, його профілю, обсягу виробництва продукції, її номенклатури і складності, техніко-технологічної бази та досягнутого технічного рівня виробництва, прогресивності організації виробництва і праці тощо.

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

Чисельність персоналу розраховують окремо за кожною категорією

працівників і загальну по підприємству. При цьому визначають облікову, середньооблікову і явочну чисельність працівників.

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

Середньооблікова чисельність – це число працівників у середньому до їхньої облікової чисельності за певний період. Розраховується відношенням сумарної кількості працівників за списком за усі календарні дні цього періоду до числа днів у періоді (число працівників за вихідний день приймається рівним їхньому числу за попередній робочий день).

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

Явочна чисельність – це чисельність працівників, які з'явилися на роботу у певному періоді (протягом робочого дня, тижня, місяця тощо).

При обчисленні чисельності працівників підприємства важливим моментом є визначення дійсного (ефективного, корисного) річного фонду часу роботи одного середньооблікового працівника. Річний фонд визначається як різниця між кількістю календарних днів і днями чергової і додаткової відпустки, відпустки у зв'язку з навчанням, з пологами, неявки через хворобу, у зв'язку з виконанням державних обов'язків з дозволу адміністрації тощо.

Трудовий потенціал підприємства за чисельним складом, рівнем кваліфікації не є постійною величиною, він увесь час змінюється: звільняються одні працівники, приймаються інші. Стан кадрів на підприємстві може бути визначений за допомогою наступних коефіцієнтів.

1. *Коефіцієнт вибуття* K_B – відношення кількості працівників, звільнених за даний період до середньооблікової чисельності працівників за той же період:

$$K_B = \frac{P_{зв}}{P} \times 100\% , \quad (6.1)$$

2. *Коефіцієнт прийому* K_n – відношення кількості працівників, прийнятих на роботу за даний період до середньооблікової чисельності працівників за той же період:

$$K_n = \frac{P_{п}}{P} \times 100\% , \quad (6.2)$$

3. *Коефіцієнт стабільності* визначається за формулою:

$$K_C = \frac{1 - P'_{зв}}{P_0 + P_{п}} \times 100\% , \quad (6.3)$$

де $P'_{зв}$ – чисельність працівників, що звільнилися з підприємства за власним бажанням чи через порушення трудової дисципліни за звітний період.

P_0 – середньооблікова чисельність працівників за період, що передує звітному;

$P_{п}$ – чисельність прийнятих працівників у звітний період.

Основним методом визначення потреби підприємства в трудових ресурсах є балансовий. В балансах трудових ресурсів потреба в персоналі визначається за окремими категоріями професіями, спеціальностями і кваліфікацією. Додаткова потреба персоналу виникає не лише у зв'язку з ростом обсягу виробництва, зміною її номенклатури, а і внаслідок руху персоналу на підприємстві. В основному це планове переміщення працівників: вибуття у зв'язку з переведенням на роботу на інші підприємства і організації, призовом на військову службу, вступом до вищих навчальних закладів з відривом від виробництва, закінченням терміну договору (контракту), виходом на пенсію і іншими причинами, передбаченими чинним законодавством. Разом з цим на підприємствах має місце позапланове вибуття працівників - звільнення за порушення трудової дисципліни, прогули, у зв'язку з невідповідністю

кваліфікації, за власним бажанням працівника, у зв'язку з рішенням судових органів. Вибуття працівників за такими причинами називають плинністю персоналу.

Плинність персоналу негативно позначається на роботі підприємства: порушує установлений ритм роботи, призводить до значних втрат робочого часу, зниження продуктивності праці, зменшення обсягу випуску продукції.

6. 2. Продуктивність праці: поняття і види

Найважливішим показником, що слугує для визначення результативності трудової діяльності як окремого працівника, так і колективу підприємства є продуктивність праці.

Економічна сутність продуктивності праці полягає в тому, що вона виражає співвідношення між кількістю виробленої продукції та затратами робочого часу на її виготовлення. Тобто, вона характеризує ефективність цих витрат у процесі суспільного виробництва.

Залежно від ступеня розвитку умов виробництва одна й та сама кількість праці протягом певного часу може дати більшу або меншу кількість продукту. Чим краще оснащене підприємство, чим ефективніше воно використовує техніку та застосовує нові технології, чим вищий на ньому рівень соціального забезпечення робітників, тим вищою буде продуктивність праці, і навпаки.

Продуктивність праці – це здатність конкретної праці створювати певну кількість продукції за одиницю робочого часу. Рівень продуктивності праці вимірюється кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу (прямий метод), або кількістю робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції (обернений метод).

Затрачена праця на виготовлення одиниці продукції поділяється на живу та уречевлену (минулу). До живої праці відносять діяльність людей (працівників), які безпосередньо виготовляють певний продукт. Уречевлена (минула) праця – це діяльність машин, механізмів, устаткування, на виготовлення яких було затрачено працю, але в минулому.

Вимірювання продуктивності праці здійснюється шляхом зіставлення результатів праці у вигляді обсягу виробленої продукції з витратами праці (середньообліковою чисельністю персоналу).

Рівень продуктивності праці характеризується показником виробітку, який показує кількість продукції, що виготовлено за одиницю часу або приходиться на одного середньооблікового працівника.

Методи вимірювання продуктивності праці розрізняються залежно від способів визначення обсягів продукції, що виробляється. Виділяють три методи визначення виробітку:

1) *натуральний* передбачає визначення виробітку шляхом ділення обсягу виробленої продукції в натуральних одиницях на кількість затраченого часу в нормо-годинах; різновидом натуральних вимірників обчислення виробітку є умовно-натуральні;

2) *вартісний* передбачає визначення виробітку шляхом ділення обсягу виробленої продукції в грошовому вираженні до затрат часу, вираженого в середньообліковій чисельності працівників, або відпрацьованій ними кількості людино-днів, людино-годин);

3) *трудовий* передбачає визначення виробітку шляхом ділення обсягу продукції, представленої в затратах робочого часу в нормо-годинах, на кількість працівників).

Оберненим показником до виробітку є показник *трудомісткості продукції* – це сума всіх витрат праці на виробництво одиниці продукції на даному підприємстві.

За характером та призначенням витрат праці розрізняють нормативну, фактичну та планову трудомісткість.

Нормативна трудомісткість окремого процесу дорівнює сумі витрат робочого часу окремого робітника чи бригади на виготовлення одиниці продукції або виконання комплексу.

Планова трудомісткість визначається на основі показників нормативної трудомісткості. Така трудомісткість, як правило, менша від нормативної на

величину зменшення трудових витрат, що передбачено організаційно-технічними заходами підприємства, але вона може дорівнювати й нормативній.

Планова та нормативна трудомісткість визначаються в людино-годинах.

Фактична трудомісткість показує фактичні витрати робочого часу.

Планування продуктивності праці здійснюється методом прямого рахунку та пофакторним методом.

Метод прямого рахунку передбачає визначення планового рівня продуктивності праці ($P_{пл}$) шляхом ділення запланованого обсягу випуску продукції у вартісному виразі або в натуральних одиницях ($Q_{пл}$ або $N_{пл}$) на планову чисельність промислово-виробничого персоналу ($Ч_{пл}$):

$$P_{пл} = \frac{Q_{пл}}{Ч_{пл}} \text{ або } \frac{N_{пл}}{Ч_{пл}}, \quad (6.4)$$

Пофакторний метод передбачає розрахунок приросту продуктивності праці через економію чисельності працівників під впливом різних факторів.

Підвищення продуктивності праці істотно впливає на обсяги виробництва. Розрахунок можливого приросту продукції за рахунок росту продуктивності праці здійснюється за формулою:

$$\Delta Q_{пр} = 100 - \frac{\Delta Ч}{\Delta Q} \times 100, \% \quad (6.5)$$

де $\Delta Ч$ – приріст чисельності, %

ΔQ – приріст обсягу виробництва, %.

Зростання продуктивності праці на будь-якому підприємстві залежить від багатьох чинників, які можна об'єднати в три групи:

1) техніко-технологічні, які визначаються рівнем розвитку та ступенем використання засобів виробництва;

2) організаційні, які відображають рівень організації виробництва;

3) соціально-економічні, які залежать насамперед від людського фактора.

Важливим чинником підвищення продуктивності праці на підприємствах є створення прогресивної виробничо-технологічної бази. Це багатогранний комплексний процес, в основі якого лежить застосування сучасних нових

виробничих технологій, упровадження нових комп'ютерних розробок, перехід до механізованого складання різноманітних виробів тощо.

Організаційні фактори спрямовані на створення такої організації виробничого процесу, яка ліквідує простої робочого часу та забезпечує оптимальне завантаження як усім членам трудового колективу, так і основним виробничим фондам підприємства.

Соціально-економічні фактори можна умовно поділити на фактори морального та матеріального стимулювання. Вони є стимулами заінтересованості працівників у підвищенні своєї продуктивності. До них належать: зростання заробітної платні, премії та доплати, можливість самовираження та творча заінтересованість, кар'єра, підвищення кваліфікації та ін.

Резерви підвищення продуктивності праці – це невикористані можливості економії затрат праці, які з'являються внаслідок дії тих чи інших факторів (удосконалення техніки, технології, організації виробництва та праці тощо).

За часом використання розрізняють поточні й перспективні резерви. *Поточні резерви* можуть бути використані (залежно від реальних можливостей) протягом місяця, кварталу або року. *Перспективні резерви* використовуються через рік або кілька років згідно з довгостроковими планами підприємства.

За сферами виникнення розрізняють загальнодержавні, регіональні, міжгалузеві, галузеві, внутрішньовиробничі резерви.

До *загальнодержавних* належать резерви, використання яких впливає на зростання продуктивності праці, в економіці загалом.

Регіональні резерви пов'язані з можливостями поліпшення використання продуктивних сил даного регіону.

Міжгалузеві резерви – це можливості поліпшення міжгалузевих зв'язків, своєчасне, точне та якісне виконання договорів щодо кооперованих поставок, використання можливостей однієї галузі для підвищення продуктивності праці в іншій.

Галузеві резерви – це резерви, пов'язані з можливостями підвищення продуктивності праці в даній галузі економіки й зумовлені недостатнім

використанням техніки та технології виробництва, прогресивних досягнень і передового досвіду, недоліками в спеціалізації, концентрації та комбінуванні виробництва тощо.

Внутрішньовиробничі резерви виявляються та реалізуються безпосередньо на підприємстві. Велике значення цих резервів полягає в тому, що підприємство є первинним осередком економіки та на ньому виявляються й використовуються всі попередні резерви. Внутрішньовиробничі резерви зумовлені недостатньо ефективним використанням техніки, сировини, матеріалів, а також робочого часу, наявністю цілодобових і внутрішньозмінних втрат часу, прихованого безробіття. Отже, внутрішньовиробничі резерви можна поділити на резерви:

- зниження трудомісткості продукції;
- поліпшення використання робочого часу.

Необхідною умовою виявлення та використання резервів є їх кількісна оцінка.

Резерви можуть оцінюватися в абсолютних і відносних величинах. На конкретний період величину резервів можна визначити як різницю між досягнутим і максимально можливим рівнем продуктивності праці.

Оцінку впливу зниження трудомісткості продукції, поліпшення використання робочого часу, удосконалення структури кадрів на підприємстві можливо визначити за допомогою формул зростання продуктивності праці за *рахунок зниження трудомісткості*:

$$\Delta ПП = \frac{T_M}{T_P} \times 100 - 100, \quad (6.6)$$

$$\Delta E_{\text{ч}} = \frac{(T_M - T_P) \times P}{\Phi \times K}, \quad (6.7)$$

де $\Delta ПП$ – величина підвищення продуктивності праці, %;

T_M, T_P – минула та нова трудомісткість на операцію або виріб;

$\Delta E_{\text{ч}}$ – економія чисельності робітників;

P – кількість виробів або операцій;

Φ – реальний фонд робочого часу одного робітника;

K – коефіцієнт виконання норм.

3. Поняття, види і методи мотивації праці

До числа факторів, які впливають на трудову активність людини, відносять фактори макросередовища, загального та локального мікросередовища.

До факторів макросередовища відноситься: система соціальних відносин у суспільстві, умови життя людини в ньому, які створюють належні передумови для духовного і творчого розвитку особистості.

Фактори загального мікросередовища характеризують специфічні умови діяльності працівників у виробничому колективі, особливості його соціальної орієнтації. До них відносять організаційну структуру колективу, систему соціального стимулювання праці, загальні, вирішувані колективом завдання, галузеву змістовність і умови праці, побуту і дозвілля працівників, рівень соціального й економічного розвитку колективу.

Фактори локального мікросередовища діють в межах первинного колективу, обмеженої групи і здебільшого обумовлені факторами загального мікросередовища, оскільки є їх конкретним проявом. Роль кожного фактора у формуванні трудової мотивації залежить від значення при здійсненні процесу трудової діяльності соціальних груп, задоволення їхніх потреб, реалізації інтересів.

Ставлення людини до трудової діяльності визначають різні внутрішні і зовнішні спонукальні сили. До внутрішніх сил відносять потреби, інтереси, бажання, прагнення, цінності, ціннісні орієнтації, ідеали, мотиви.

До зовнішніх сил відносять різноманітні методи економічного та морального впливу (стимули), які використовуються підприємством для підвищення трудової активності працівників.

Мотивація - це комплекс причин, які спонукають працівників до цілеспрямованих дій і є рушійною силою людської діяльності і поведінки на основі глибокої особистої зацікавленості і залучення до її здійснення.

Мотивація праці як механізм представляє собою систему, яка узгоджує багатоміжклатурні потреби, інтереси, ціннісні орієнтації й настанови, мотиви

і мотиваційну структуру поведінки. Спрощена модель мотивації поведінки через споживання складається в такий ланцюжок:

спонукання (мотиви) → поведінка (дія) → результат задоволення потреб (повне задоволення, часткове задоволення чи відсутність задоволення).

Комплексна система мотивації праці повинна відповідати таким вимогам:

- враховувати всі потреби й інтереси кожного окремого працівника в трудовому колективі;
- формувати мотиваційно-стимуляційну основу діяльності як в макро-, так і мікросередовищі;
- впливати на мотиваційну свідомість працівника.

Найвпливовішим елементом у визначеному механізмі мотивації є *мотиви*, які представляють собою спонукальну силу, яка передує дії. Основою мотиву трудової діяльності людини є її різноманітні потреби: фізіологічні; безпеки і захищеності; потреба в належності і любові (належати до колективу, бути визнаним і прийнятим ним, спілкуватися і відчувати прихильність); потреба поваги; пізнавальні (потреби дізнаватися, досліджувати, розуміти, знати); естетичні (потреба порядку, краси, гармонії); потреба в самоактуалізації (реалізація своїх цілей, здібностей, розвиток особистості).

До функцій мотивів відносять:

- орієнтуюча (спрямовує працівника під час вибору варіанта поведінки);
- змістоутворююча (визначає суб'єктивну значимість поведінки працівника);
- опосередкована (визначає спонукальні чинники);
- мобілізуюча (мобілізує працівника при необхідності здійснення значущої для нього діяльності).

Мотивація є складовим елементом системи управління персоналом і спрямована на досягнення особистих інтересів працівника та цілей діяльності підприємства. Оскільки в основі трудової діяльності працівника лежать його потреби та інтереси, головними з яких є матеріальні, то для створення тривалих мотивів його праці необхідно створювати такі умови, за яких працівник

сприймав би свою працю як джерело справедливої матеріальної винагороди, основою його професійного росту, визнання об'єктивної оцінки його здібностей і результатів праці.

Мотивація виступає як сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, впливають на її поведінку, надають їй діяльності цілеспрямованості (досягнення особистих цілей і цілей підприємства). Існує три види мотивації трудової діяльності: матеріальна, моральна, адміністративна.

Матеріальна мотивація реалізується через систему оплати праці, участі працівників у прибутках. Крім матеріального стимулювання цей вид мотивації передбачає і застосування матеріальних санкцій (при зниженні якості продукції, допущенні браку).

Моральна мотивація передбачає використання системи оцінювання заслуг, ділових якостей працівників, виховання у них почуття гордості за свою фірму, відданості їй, відчуття необхідності, їхньої потрібності на підприємстві.

Адміністративна мотивація ґрунтується на дисципліні праці, відповідальності працівника, використанні різних форм дисциплінарного покарання (зауваження, догана, звільнення з роботи) і дисциплінарні заохочення.

На практиці застосовуються такі *методи мотивації трудової діяльності*:

1. Прямі економічні: діючі на підприємстві форми та системи оплати праці; преміювання працівників за раціоналізацію та винахідництво; преміювання працівників за високі результати праці; оплата навчання; виплати за відсутність невиходів на роботу.

2. Непрямі економічні: доплати за стаж роботи; оплата додаткових відпусток, передбачених чинним законодавством; оплата путівок працівникам на лікування та відпочинок; пільгове харчування, користування житлом і транспортом; встановлення надбавок до пенсій, одноразова допомога при виході на пенсію.

3. Негрошові (соціальні): раціональний режим праці, гнучкі графіки роботи; забезпечення високого рівня охорони праці; підвищення змістовності, привабливості праці; підвищення по службі; участь в управлінні виробництвом та в розподілі прибутків.

Створення на підприємстві дієвої системи мотивації повинно базуватися на таких основних принципах: формування гармонійного виробничого колективу; вдосконалення взаємовідносин між працівниками; сприйняття працівника як особистості, повага до особистості, її потреб і інтересів; створення безпечних, комфортних умов праці; створення умов та надання однакових можливостей для професійного росту працівників; застосування об'єктивних критеріїв оцінки працівника та результатів його праці; справедливий розподіл доходів, участь працівників у прибутках; залучення працівників до управління виробництвом; турбота про соціальний розвиток колективу.

Системи мотивації є складовою сучасних систем управління персоналом, базуються на розумінні працівника як головної рушійної сили виробництва. Основою роботи з персоналом має бути не просто мотивація до високопродуктивної праці, а розвиток трудового потенціалу підприємства, підвищення конкурентоспроможності персоналу, комплексна мотивація трудової діяльності.

6.4. Оплата праці персоналу підприємства

Ефективність діяльності підприємства певною мірою визначається діючою системою заробітної платні. Заробітна платня як соціально-економічна категорія є основним джерелом грошових доходів працівників, тому її величина значною мірою характеризує рівень добробуту всіх членів суспільства, а правильна організація заробітної плати стимулює працівників підвищувати продуктивність праці, а відтак безпосередньо впливає на темпи й масштаби соціально-економічного розвитку країни.

Оплата праці (заробітна плата) – грошове вираження вартості та ціни робочої сили, виражена в грошовій формі частина національного доходу, що надходить в особисте розпорядження працівників відповідно до кількості і якості витраченої ними праці.

Відповідно до Закону України "Про оплату праці" *заробітна плата* – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Як соціально-економічна категорія заробітна плата слугує основним засобом задоволення особистих потреб працюючих, економічним важелем, що стимулює розвиток суспільного виробництва, ріст продуктивності праці, скорочення витрат на виробництво, засобом трудових ресурсів по регіонах і галузях національної економіки.

Як важлива соціально-економічна категорія заробітна плата в ринковій економіці має виконувати такі функції:

- відтворювальну – як джерела відтворення робочої сили та засобу залучення людей до праці;
- стимулюючу – установлення залежності рівня заробітної платні від кількості, якості та результатів праці;
- регулюючу – як засіб розподілу та перерозподілу кадрів по регіонах країни, галузях економіки з урахуванням ринкової кон'юнктури;
- соціальну – забезпечення соціальної справедливості, однакової винагороди за однакову працю.

Основними видами заробітної плати є номінальна та реальна заробітна плата. Номінальна є сумою коштів, отриманою працівником за свою працю. Реальна визначає кількість товарів і послуг, які працівник може придбати за зароблену суму грошей. Тобто, реальна заробітна платня – це купівельна спроможність номінальної заробітної платні. Звідси видно, що реальна

заробітна платня залежить від номінальної та рівня цін на товари й послуги. Цю залежність можна виразити так:

$$I_{PЗП} = \frac{I_{НЗП}}{I_{Ц}}, \quad (6.8)$$

де $I_{PЗП}$ – індекс реальної заробітної платні, визначений за певний період;

$I_{НЗП}$ – індекс номінальної заробітної платні за цей же період;

$I_{Ц}$ – індекс цін, розрахований за певний період.

За своєю структурою заробітна платня неоднорідна, кожний її елемент виконує властиву їй функцію матеріального стимулювання та має певну економічну самостійність за необхідного взаємозв'язку та взаємозумовленості всіх її частин.

Заробітна плати робітників і службовців складається з основної (постійної) і додаткової (змінної) частин, а також заохочувальних виплат.

Згідно із Законом України "Про оплату праці" *основна заробітна плата* – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадові обов'язки). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців.

Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантії та компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

Надбавки встановлюються працівникам, які працюють на підприємстві не менше одного року, і визначаються поетапно. Розмір надбавки може підвищуватися один раз на рік.

Величина надбавок за професійну майстерність залежить від розряду робітника. Окрім таких надбавок, існують надбавки за роботу у важких умовах, які коригуються за допомогою районних коефіцієнтів. За роботу у важких та шкідливих умовах надбавки встановлені до 12%, а за роботу в особливо важких

та особливо шкідливих умовах праці — до 24% тарифної ставки (посадового окладу).

Доплата за суміщення професій (посад) і виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника встановлюється на умовах, передбачених у колективному договорі. Головною умовою установавання цих доплат є робота за основною та суміщеною професіями згідно з нормами затрат праці, а також якісне та своєчасне виконання робіт за основною і суміщеною професіями.

Робота в нічний час оплачується у підвищеному розмірі, не нижче від 20% тарифної ставки (окладу) за кожен годину роботи в нічний час.

Для визначення додаткової оплати праці за роботу в нічний час погодинні тарифні ставки визначаються для робітників, праця яких оплачується за денними тарифними ставками, діленням денної ставки на відповідну тривалість робочого дня (в годинах), установлену для даної категорії робітників законодавством. Для робітників, праця яких оплачується за місячними ставками (окладами), погодинні тарифні ставки розраховуються діленням місячної ставки (окладу) на кількість робочих годин згідно з календарем у даному місяці.

Існують доплати за роботу в наднормований час. До наднормованого часу належить час, відпрацьований у звичайний робочий день понад тривалість, установлену для даної професії; час, відпрацьований у передвихідні та передсвяткові дні понад установлену тривалість; час, відпрацьований у ті дні, які за встановленим графіком мають бути вихідними. Наднормовані роботи обмежені та можуть виконуватися лише з дозволу профспілкового комітету. Для кожного робітника і службовця вони не можуть перевищувати 120 год. на рік і 4 год. протягом двох днів підряд. До цих робіт не можуть залучатися вагітні жінки; матері, котрі годують дітей, підлітки. Розмір доплат встановлюється від 50 до 100% тарифної ставки.

У разі застосування бригадної форми організації праці здійснюється доплата бригадирам, які не звільнені від основної роботи, за керівництво бригадою. Ці доплати за чисельності бригади від 5 до 10 осіб становлять 10% і

понад 10 осіб – 15% тарифної ставки за умови виконання всією бригадою норм виробітку в середньому за місяць.

Премії нараховуються у відсотках від основної заробітної платні або у вигляді конкретної суми. Премії можуть бути виплачені за:

- результати роботи робочих місць, що обслуговуються працівниками;
- виконання нормованих завдань;
- економію матеріальних цінностей (матеріалів, електроенергії, палива тощо);
- освоєння проектного рівня виробничих потужностей, зниження браку, поліпшення обліку;
- підвищення якості продукції;
- підвищення продуктивності праці та збільшення обсягів виробництва;
- за підсумком року тощо.

Особливістю премії є те, що вона має нестійкий характер: може збільшуватись або зменшуватись, а може не нараховуватися взагалі. Нарахування премії не є обов'язковим для підприємства, на відміну від доплат та надбавок.

Особливе місце в системі оплати праці займає мінімальна заробітна платня, що є законодавчо встановленим розміром заробітної платні за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівниками місячну, годинну норму праці. До мінімальної заробітної платні не входять доплати, надбавки, заохочувальні та компенсаційні виплати. Мінімальна заробітна платня є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності та господарювання.

Верховна Рада України у Законі про Держбюджет-2015, що набув чинності з 1 січня, залишила без змін основні соціальні гарантії громадян. Лише у грудні заплановане збільшення розміру мінімальної зарплати (табл.6.1).

Розміри мінімальної заробітної плати в 2015 році, грн.

Форми заробітної плати	з 1 січня	з 1 грудня
- місячна	1218	1378
- погодинна	7,29	8,25

Організація заробітної плати заснована на декількох найважливіших принципах:

1. відповідність рівня заробітної плати від кількості і якості витраченої праці (матеріальна зацікавленість). На практиці виражається у застосуванні преміальних і заохочувальних систем оплати праці;

2. диференціація рівня оплати праці. Виражається в застосуванні різних систем і рівнів оплати праці працівників різних кваліфікацій і працюючих у різних умовах;

3. випереджаючий ріст продуктивності праці в порівнянні з ростом заробітної плати. Виражається в застосуванні визначених пропорцій між ростом заробітної плати і ростом продуктивності праці на державному рівні і на рівні профспілок, союзів підприємців і органів управління економікою;

4. єдність державної політики в області заробітної плати. Виражається у застосуванні єдиних тарифних сіток та тарифних ставок оплати праці робітників, службовців і бюджетних працівників;

5. досягнення високих кінцевих результатів роботи всього колективу, у тому числі необхідного рівня якості продукції, економії ресурсів. Виражається у застосуванні колективної і преміальних систем оплати праці.

Основою організації заробітної плати на підприємствах є *тарифна система*, що є сукупністю нормативів, які забезпечують можливість здійснювати диференціацію та регулювання заробітної платні різних груп і категорій працівників залежно від якісних характеристик їхньої праці. Тарифна система включає такі елементи: тарифну сітку; тарифні ставки; тарифно-кваліфікаційні довідники.

Тарифна сітка – шкала кваліфікаційних розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів. Тарифні сітки використовуються для врахування в оплаті праці працівників рівня їхньої кваліфікації.

В Україні в 1993 р. затверджена Єдина тарифна сітка оплати праці робітників, службовців, спеціалістів, керівників за загальними професіями та посадами, що забезпечує єдині умови оплати праці цих категорій працівників незалежно від галузі виробництва. Тарифна сітка містить 15 розрядів з діапазоном тарифних коефіцієнтів від 1 до 4,1.

Тарифна ставка визначає абсолютний розмір оплати праці різноманітних груп робітників за одиницю робочого часу, який виражений у вартісній формі. Тарифна ставка є основною нормативною величиною, яка визначає розмір оплати праці всіх категорій працівників. Розмір тарифної ставки першого розряду визначається на рівні встановленого державою мінімального розміру заробітної платні, нижче якого не може проводитися оплата за фактично виконану працівником норму праці.

Тарифні ставки інших розрядів (C_{Pi}) визначаються множенням тарифної ставки першого розряду (C_{P1}) на тарифний коефіцієнт відповідного тарифного розряду (K_i)

$$C_{Pi} = C_{P1} \times K_i. \quad (6.9)$$

Середній тарифний коефіцієнт ($K_{СЕР}$) визначається як середньозважена величина добутку чисельності погодинників визначеного розряду та відповідного тарифного коефіцієнта або добутку трудомісткості робіт з певного розряду та відповідного тарифного коефіцієнта для відрядників.

Середній тарифний розряд ($P_{СЕР}$) розраховується

$$P_{СЕР} = \frac{K_{СЕР} - K_{МЕНШ}}{K_{БІЛШ} - K_{СЕР}} + P_{МЕНШ}, \quad (6.10)$$

де $K_{менш}$, $K_{більш}$ – відповідно менший і більший із двох суміжних тарифних коефіцієнтів;

$P_{менш}$ – менший із двох суміжних тарифних розрядів.

Тарифно-кваліфікаційний довідник – збірник нормативних документів, що містить систему вимог, яким повинні відповідати працівники визначеної професії і кваліфікації.

Перелік посад керівників і спеціалістів наводиться у кваліфікаційному довіднику для даних категорій персоналу. Для них також передбачена тарифна сітка. На практиці основну частину їхнього заробітку складають посадові оклади. Раніше система окладів будувалася відповідно до галузевих схем посадових окладів, що включали перелік посад у галузі і величини окладів. У машинобудуванні, наприклад, оклади керівників (директор, головний інженер, головні спеціалісти відділів) диференціювалися по семи групах у залежності від типів виробництва, складності продукції, числа працюючих. По тих же ознаках оклади цехових керівників (начальники, їх заступники, старші майстри) ділились на чотири групи. Виробничі дільниці по оплаті праці майстрів поділялись на три групи в залежності від характеру виробництва, складності і необхідної точності обробки продукції.

Оклади інженерів, економістів регулювалися в залежності від складності продукції, що випускається. Причому, інженери-конструктори і технологи поділялися на спеціалістів без категорії, спеціалістів трьох категорій і провідних спеціалістів. Посадові оклади службовців, зайнятих на роботах з шкідливими умовами праці підвищувались на 10%, а з особливо шкідливими умовами і на гарячих роботах-на 15%. В галузевих схемах для кожної групи посад передбачалась «вилка» окладів, тобто інтервал від мінімального до максимального значення. Наукові співробітники поділялися по оплаті праці на дві групи.

В сучасних умовах на державних і, значною мірою, на приватних підприємствах збереглася така ж структура посад і підходи до оплати праці. В бюджетних установах для відповідних категорій працівників використовують строго фіксовані значення посадових окладів. Проводяться періодичні атестації службовців. Використовуються надбавки і доплати за досягнення високої якості і ефективності праці працівників, їх преміювання, оплата праці по

контракту. Оклади наукових співробітників встановлюються відповідно до посад: молодшого наукового співробітника, наукового співробітника, старшого наукового співробітника, провідного наукового співробітника та головного наукового співробітника.

Форми, системи оплати праці, тарифні ставки, оклади, доплати, надбавки, премії встановлюються самими підприємствами і фіксуються в «Положенні про оплату праці» і «Коллективному договорі». Такі виплати, які відповідають нормативним документам, можуть включатися у собівартість продукції.

Підприємства самостійно встановлюють форми, системи і розміри оплати праці, а тарифна система оплата праці носить рекомендаційний характер і може служити орієнтиром в процесі організації оплати праці. Важливими складовими організації заробітної плати є її форми і системи, які встановлюються підприємствами самостійно з дотриманням вимог, передбачених законодавством.

На підприємствах найбільш часто використовують дві форми оплати праці: погодинну та відрядну.

Погодинна форма передбачає оплату праці в залежності від відпрацьованого часу та рівня кваліфікації.

Ця форма має такі *системи*:

– *пряма погодинна*. Заробіток при цій системі визначається тарифною ставкою відповідного розряду і кількістю відпрацьованого часу

$$Z_{п.п.} = \Phi_{міс} \times C, \quad (6.11)$$

де $\Phi_{міс}$ – фактично відпрацьований за місяць час;

C – годинна тарифна ставка відповідного кваліфікаційного розряду працівника.

– *погодинно-преміальна система*, при якій робітник понад оплати відповідно до відпрацьованого часу та тарифних ставок одержує премію за досягнення певних кількісних або якісних показників. Заробітна платня розраховується за формулою

$$З_{П.ПРЕМ.} = З_{П.П.} + Д, \quad (6.12)$$

де $Д$ – сума преміальних доплат за досягнення визначених якісних або кількісних показників.

Застосування такої системи оплати потребує правильної оцінки кваліфікації працівників, використання обґрунтованих норм обслуговування, нормативів чисельності та нормативних завдань, максимального врахування показників роботи працівника для обґрунтованої виплати премій та доплат.

Відрядна форма оплата праці передбачає залежність суми заробітку від кількості виготовлених виробів або обсягу виконаних робіт за визначений період часу.

Відрядна форма оплати праці може застосовуватись, якщо необхідно збільшити обсяг виробництва на даному робочому місці, кількісні показники виробітку, які відображають затрати праці, і якщо є можливості урахувати ці затрати з достатньою точністю.

Відрядна форма має такі системи:

– *пряма відрядна*, при якій заробітна платня нараховується відповідно до кількості виробленої продукції по постійних відрядних розцінках. Заробіток розраховується за формулою:

$$З_{П.СД.} = \sum_{i=1}^n P_i \times N_{\Phi i}, \quad (6.13)$$

де P_i – відрядна розцінка за виготовлення одного виробу i -го виду, грн./шт.

$N_{\Phi i}$ – фактична кількість виробів i -го виду, виготовлених працівником за визначений час, шт.;

n – кількість видів виробів.

$$P_i = T_{ум} \times C, \quad (6.14)$$

де $T_{ум}$ – час на виготовлення одного виробу i -го виду.

– *відрядно-преміальна* передбачає виплату робітнику крім відрядного заробітку, нарахованого за прямими відрядними розцінками, премії за

досягнення певних якісних або кількісних показників. Сума заробітку визначається за формулою:

$$Z_{в.прем} = Z_{тар} + D_c, \quad (6.15)$$

де $Z_{тар}$ – тарифний заробіток працівника при прямій відрядній системі оплати праці;

D_c – сума преміальних доплат, що розраховується за формулою

$$D_c = Z_{тар} \times \frac{P_1 + P_2 \times P_{nn}}{100}, \quad (6.16)$$

де P_1 – відсоток доплат за виконання плану;

P_2 – відсоток доплат за кожен відсоток перевиконання плану;

P_{nn} – відсоток перевиконання плану, %

– *відрядно-прогресивна*, при якій праця робітника в межах установлених норм оплачується за прямими відрядними розцінками, а виробіток понад норму – за підвищеними. Заробітна платня розраховується за формулою

$$Z_{в.прем} = N_{вих} \times P_d + (N_{\phi} - N_{вих}) \times P_{підв}, \quad (6.17)$$

де $N_{вих}$ – вихідна база для нарахування доплат;

P_d – дійсна розцінка за один виріб;

$P_{підв}$ – підвищена розцінка за один виріб:

$$P_{підв} = P_d \times \left(1 + \frac{\% \text{ зростання розцінки}}{100}\right), \quad (6.18)$$

Відсоток росту розцінки визначається зі шкали залежно від відсотка перевиконання вихідної бази. Така шкала розробляється та затверджується підприємством самостійно.

– *непряма відрядна* використовується при оплаті праці допоміжних працівників і підсобників. У цьому випадку заробітна платня робітника знаходиться в прямій залежності від результатів праці тих працівників, яких він обслуговує.

Зарплата підсобника розраховується за формулою:

$$Z_{\text{ПДС}} = (N_{\Phi i} \times P_{Ci}) / n, \quad (6.19)$$

де $N_{\Phi i}$ – фактично виготовлена кількість продукції і-м працівником за зміну;

P_{Ci} – непряма відрядна розцінка під час обслуговування і-го працівника;

n – кількість основних працівників, що обслуговуються одним працівником.

$$P_{Ci} = \frac{C_{cm}}{n * N_{nli}}, \quad (6.20)$$

де C_{cm} – змінна тарифна ставка підсобника;

N_{nli} – плановий випуск продукції і-м працівником.

– *акордна система* передбачає встановлення розцінки не на одиницю виконаної роботи, а відразу на весь обсяг робіт із встановленням терміну його виконання.

– *колективна система оплати праці (бригадна)* - під час використання цієї системи спочатку розраховується зарплата всієї бригади ($Z_{бр}$) як при прямій відрядній системі, використовуючи бригадний розцінок. Потім цей зарбіток розподіляється між членами бригади.

На багатьох підприємствах в ринкових умовах господарювання знайшла використання безтарифна система оплати праці. За даною системою зарбітна плата всіх працівників підприємства від директора до робітника представляє собою частку працівника у фонді оплати праці підприємства. В цих умовах зарбіток кожного працівника залежить від кваліфікаційного рівня працівника, коефіцієнта трудової участі (КТУ) та фактично відпрацьованого часу. Кваліфікаційний рівень встановлюється всім членам трудового колективу залежно від виконуваних функцій, рівня кваліфікації. КТУ також встановлюється всім працівникам та затверджується Радою трудового колективу.

Різновидом безтарифної системи оплати праці є *контрактна система*, яка ґрунтується на укладанні договору між роботодавцем і виконавцем, у якому

обговорюються режим та умови праці, права та обов'язки сторін, рівень оплати праці тощо. Договір може оплачувати час перебування виконавця на підприємстві (погодинна оплата праці) або конкретне виконане завдання (відрядна оплата).

Система участі в прибутках передбачає розподіл визначеної частини прибутку підприємства між його працівниками. Такий розподіл може проводитися в формі грошових виплат розповсюдження акцій між працівниками підприємства. Впровадження такої системи викликане тим, що існуючі системи оплати праці не викликають у працівників реальної зацікавленості в значних загальних результатах роботи. А справедливий і зрозумілий для всіх розподіл прибутку між власником підприємства, адміністрацією, спеціалістами та працівниками створює умови для хорошого психологічного клімату в колективі та процвітання підприємства.

Виплати з прибутку залежать від рівня витрат на виробництво, цін, фінансового стану підприємства. Їх розмір визначається окремим договором між відповідними сторонами. Системи участі в прибутках диференціюються на систему оцінки заслуг, систему преміальних виплат, систему колективного стимулювання, систему участі в прибутках залежно від продуктивності праці та ін.

ТЕМА 7. ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНА БАЗА ТА ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

- 7.1. Поняття та характеристика техніко-технологічної бази підприємства**
- 7.2. Технічний розвиток виробництва**
- 7.3. Сутність і чинники формування виробничої потужності підприємства**
- 7.4. Основи методики визначення виробничої потужності**
- 7.5. Рівень використання виробничої потужності підприємств та напрями його підвищення**

7.1. Поняття та характеристика техніко-технологічної бази підприємства

Основу виробничої діяльності будь-якого підприємства становить процес виробництва продукції з метою її реалізації. Виробництво продукції за обсягом та якістю вирішальною мірою залежить від рівня розвитку техніко-технологічної бази підприємства.

Техніко-технологічна база підприємства – кількісна та якісна сукупність складових частин матеріально-технічної бази, що забезпечує виробництво продукції (виконання робіт, надання послуг) і визначає рівень розвитку всіх елементів процесу виробництва.

Техніко-технологічна база включає технологічну та технічну сторони виробництва. *Технологічна складова* характеризує технологічні процеси і містить: операції з видобутку, обробки, переміщення, складування, контролю та інших складових частин виробничого процесу; сукупність способів і прийомів переробки ресурсів та одержання готової продукції; комплекс технологічної документації загального і спеціального призначення. *Технічна складова* містить: енергетичну базу; виробничі машини й устаткування та транспортні засоби; технічну базу інформаційних процесів.

Техніко-технологічна база відрізняється від основних засобів виробництва. До її технічної складової входять тільки ті види знарядь і засобів праці, які беруть безпосередню участь у реалізації виробничих технологій.

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

Для визначення *ступеня технічної оснащеності праці* розраховується її *капіталоозброєність* та *енергоозброєність*.

Для визначення рівня прогресивності технологій використовують такі показники: структура технологічних процесів за трудомісткістю; частка нових технологій за обсягом або трудомісткістю продукції; середній вік застосовуваних технологічних процесів; коефіцієнт використання сировини і матеріалів.

Технічний рівень устаткування характеризують наступні показники: продуктивність (потужність); надійність, довговічність; питома металомісткість середній строк експлуатації; частка прогресивних видів обладнання в загальній кількості; частка технічно та економічно застарілого обладнання в загальному парку.

Рівень механізації та автоматизації виробництва визначається за допомогою наступних показників: ступінь охоплення робітників механізованою працею; частка обсягу продукції, що виробляється за допомогою автоматизованих засобів праці.

Деякі показники характеризують *галузеві особливості підприємства*, а саме: механоозброєність праці – відношення середньорічної вартості машин та устаткування до кількості працівників у найбільшій зміні; коефіцієнт фізичного спрацювання устаткування; коефіцієнт технологічної оснащеності виробництва – кількість застосовуваних пристроїв, оснастки та інструментів у розрахунку на одну оригінальну деталь кінцевого виробу рівень утилізації відходів виробництва; рівень забруднення природного середовища; частка екологічної чистої продукції. Об'єктивність такої оцінки можна забезпечити лише за умови не тільки методично правильного обчислення відповідних показників, а й порівняння їх динаміки на даному підприємстві за декілька років та порівняння з досягнутим рівнем на інших споріднених підприємствах.

На сучасному етапі трансформації суспільного виробництва об'єктивно існують певні *тенденції поступального розвитку техніко-технологічної бази підприємств виробничої сфери*. Визначальними з них є:

- підвищення наукомісткості засобів праці, рівня фундаментальності втілюваних у них знань;

- зростання масштабів і розширення спектра застосування сучасного мікроелектронного устаткування;
- перетворення засобів праці на технічну цілісність більш високого порядку;
- трансформація техніко-технологічних засобів у все більш універсальні системи;
- поглиблення інтеграції окремих елементів техніко-технологічної бази та організаційно-управлінських компонентів виробництва;
- підвищення ступеня автоматизації техніки й технічних систем, поступовий перехід до гнучкої автоматизації виробництва, зумовленої його кількісним урізноманітненням і зменшенням серійності.

Ці тенденції якісної зміни техніко-технологічної бази виробництва визначають ті основні вимоги, які треба враховувати за формування технічного базису підприємств та обґрунтування стратегії його оновлення.

7.2. Технічний розвиток виробництва

Технічний розвиток – процес формування і удосконалення техніко-технологічної бази підприємства, зорієнтований на кінцевий результат його діяльності.

Технічний розвиток охоплює різноманітні форми, що відображають відповідні стадії процесу розвитку виробничого потенціалу і забезпечують просте й розширене відтворення основного капіталу підприємства. Із сукупності форм технічного розвитку доцільно виділити такі, що характеризують, з одного боку, підтримування техніко-технологічної бази підприємств, а з іншого – її безпосередній розвиток через вдосконалення й нарощування обсягів виробництва.

Підтримання належного рівня техніко-технологічної бази забезпечується шляхом:

- поточного ремонту (регулярних ремонтно-профілактичних операцій з метою усунення дрібних неполадок і запобігання фізичному спрацюванню засобів праці);

- капітального ремонту (ремонтних робіт з метою максимального відновлення первісних техніко-економічних параметрів засобів праці);

- заміни (замість спрацьованого устаткування придбається або виготовляється нове такого самого технічного рівня).

Розвиток техніко-технологічної бази включає:

- нове будівництво (застосовується для збільшення обсягу випуску продукції, диверсифікації виробництва, перенесення виробництва на нову територію);

- розширення (придбання або виготовлення додаткової кількості існуючого устаткування);

- модернізацію (удосконалення діючого виробничого устаткування шляхом конструктивних змін, заміни і зміцнення елементів, вузлів і деталей, забезпечення новими приладами, автоматизація виробничих процесів);

- реконструкцію (будівельні й організаційно-технічні заходи з метою покращення основних техніко-економічних показників діючих споруд, будівель тощо);

- технічне переозброєння (покращення технічного рівня окремих виробничих ділянок).

Цілі та пріоритети технічного розвитку треба визначати згідно із загальною стратегією підприємства на тому чи іншому етапі його функціонування. Конкретні стратегічні напрями технічного розвитку можуть бути пов'язані з вирішенням наступних проблем:

- підвищення якості виготовлення продукції, забезпечення її конкурентоспроможності на світовому й вітчизняному ринках;

- розробки й широкого впровадження ресурсозберігаючих технологій;

- скорочення до максимально можливого рівня витрат ручної праці, поліпшення її умов і безпеки;

- здійснення всебічної екологізації виробництва згідно із сучасними вимогами до охорони навколишнього середовища.

У процесі економічного управління технічним розвитком підприємства одним із головних завдань є розробка і здійснення програм (планів) технічного розвитку. Типовий зміст плану технічного розвитку підприємства наведений в табл. 7.1.

Головним недоліком чинного нині в Україні порядку розробки програми (планів) технічного розвитку підприємства є механічне «підсумовування» різних пропорцій, брак їхньої реальної інтеграції в єдиний цілеспрямований

Таблиця 7.1

Зміст плану технічного розвитку підприємства

Розділ	Основний зміст розділу
Науково-дослідні і проектно-конструкторські роботи	Дослідження і розробка власними силами за певною тематикою з визначенням для кожної теми: <ul style="list-style-type: none"> • мети дослідження (розробки); • місця впровадження результатів; • головного виконавця і співвиконавців; • строків початку та закінчення роботи; • кошторисної вартості; • очікуваних результатів.
Створення, освоєння нових і підвищення якості тих видів продукції, що виготовляються	<ul style="list-style-type: none"> • створення та освоєння випуску нових видів продукції; • організація виробництва за ліцензіями або продукції, створеної іншими організаціями; • розробка нових стандартів (технічних умов), складання карт технічного рівня; • сертифікація продукції; • зняття з виробництва застарілих видів продукції.
Запровадження прогресивної технології, модернізація та автоматизація виробничих процесів	<ul style="list-style-type: none"> • розробка та застосування нових технологій; • запровадження нових видів устаткування та інструменту; • капітальний ремонт та модернізація устаткування; • механізація ручної праці; • автоматизація виробництва та процесів управління.
Зведені результати здійснення заходів технічного розвитку	За окремими напрямками технічного розвитку: <ul style="list-style-type: none"> • зниження матеріальних витрат і собівартості товарної продукції; • приріст виробничої потужності підприємства; • відносне вивільнення працівників Для всієї сукупності заходів: <ul style="list-style-type: none"> • загальні витрати та результати • динаміка основних техніко-економічних показників

комплекс заходів. Подолати цей недолік дає змогу попереднє опрацювання програми (плану) технічного розвитку, в так званому, режимі групової роботи. Мета такої роботи полягає в ретельному перегляді та узгодженні пропозицій, що рекомендуються для включення до проекту програми (плану). Саму роботу потрібно проводити у вигляді проблемної наради, учасниками якої мають бути керівники підприємства і група експертів, включаючи незалежних. Це певною мірою забезпечить здійснення конкурсного відбору конкретних об'єктів і напрямків технічного розвитку підприємства.

7.3. Сутність і чинники формування виробничої потужності підприємства

Виробнича потужність підприємства характеризується максимально можливою кількістю продукції відповідної якості та асортименту, що може бути виготовлена за рік в умовах використання прогресивної технології і організації виробництва.

Виробнича потужність *вимірюється у натуральних (умовно-натуральних) одиницях та в грошовому виразі*. Так, потужність текстильних підприємств визначається максимально можливим випуском тканин в погонних і квадратних метрах, прядильних фабрик – в тоннах пряжі, цегельних заводів – в тис. штук умовної цегли. Використання натуральних показників для вимірювання виробничої потужності можливо тільки у вузькоспеціалізованих підприємствах, що випускають однорідну продукцію. При багатомономенклатурному виробництві сумарна потужність підприємства визначається в грошовому вираженні.

У практиці підприємницької діяльності виокремлюють три *види потужності підприємства*: проектну, поточну (фактично досягнуту), резервну. *Проектною* є потужність, яка визначається у процесі проектування, реконструкції (розширення) діючого або будівництва нового підприємства. Вона вважається оптимальною, оскільки склад і структура устаткування відповідають структурі трудомісткості запроектованої номенклатури продукції, і має бути досягнута протягом нормативного терміну її освоєння.

Поточна (фактично досягнута) виробнича потужність визначається періодично у зв'язку зі зміною умов виробництва (номенклатури і структури трудомісткості продукції) або перевищенням проектних показників. При цьому обчислюють вхідну (на початок року), вихідну (на кінець року) та середньорічну потужність підприємства.

Резервна потужність повинна формуватись і постійно існувати у певних галузях національної економіки: електроенергетиці і газовій промисловості – для покриття так званих пікових навантажень в електро- та газових мережах, надійного забезпечення енергоресурсами споживачів на період виконання ремонтно-аварійних робіт; харчовій індустрії – для переробки істотно збільшеного обсягу сільськогосподарської сировини, що швидко псується, у високоврожайні роки; на транспорті – для перевезення збільшеної кількості пасажирів у літні місяці; в машинобудуванні та інших галузях – для підготовки виробництва та освоєння випуску нових видів устаткування (агрегатів, приладів) і конструкційних матеріалів.

Величина виробничої потужності підприємства формується під впливом багатьох *чинників*. Головним з них є: номенклатура, асортимент та якість продукції, що виготовляється; кількість встановленого устаткування, розміри і склад виробничих площ, можливий фонд часу роботи устаткування та використання площ протягом року; прогресивні техніко-економічні норми продуктивності й використання устаткування, зняття продукції з виробничих площ, нормативи тривалості виробничого циклу та трудомісткості продукції, що виробляється (послуг, що надаються).

7.4. Основи методики визначення виробничої потужності

Виробнича потужність підприємства обчислюється за відповідними положеннями, що відображають галузеві особливості. Проте існують спільні для більшості галузей економіки методичні принципи розрахунку виробничих потужностей діючих підприємств.

Виробничу потужність підприємства визначають за всією номенклатурою профільної продукції. При цьому проводять можливе звуження номенклатури, об'єднуючи окремі вироби в групи за конструктивно-технологічною єдністю з визначенням для кожної з них базового варіанту. Вироби даної групи приводять до єдиного вимірника за допомогою розрахункових коефіцієнтів трудомісткості їхнього виробництва.

Якщо підприємство випускає кілька видів різної продукції, то виробнича потужність визначається окремо для кожного виду виробів. Наприклад, на металургійних підприємствах (комбінатах) обчислюють окремо потужність доменного, сталеплавильного і прокатного виробництва.

У розрахунках потужності багатомономенклатурних виробництв у грошовому виразі обов'язково додається програма виробництва продукції підприємства, стосовно якої визначено потужність.

Виробнича потужність підприємства встановлюється, виходячи з потужності провідних цехів (дільниць, технологічних ліній, агрегатів) основного виробництва з урахуванням заходів щодо ліквідації вузьких місць і можливого внутрішньовиробничого кооперування. До провідних належать ті виробничі підрозділи підприємства, які виконують головні технологічні процеси (операції) і мають вирішальне значення для забезпечення випуску профільних видів продукції. Наприклад, для підприємств чорної металургії провідними виробництвами прийнято вважати: доменні, сталеплавильні та прокатні цехи; машинобудування та металообробки – механічні, складальні, ливарні й ковальсько-пресові цехи; цементної промисловості – печі з виробництва клінкеру; текстильної індустрії – прядильне і ткацьке виробництво.

За наявності кількох провідних підрозділів підприємства виробнича його потужність обчислюється за тими з них, які виконують найбільш трудомісткий обсяг робіт.

У розрахунки виробничої потужності підприємства включають:

- усе діюче і недіюче внаслідок несправності, ремонту та модернізації устаткування основних виробничих цехів;
- устаткування, що знаходиться на складі і має бути введене в експлуатацію в основних цехах протягом розрахункового періоду;
- понаднормативне резервне устаткування; понаднормативне устаткування допоміжних цехів, якщо воно аналогічне технологічному устаткуванню основних цехів.

Виробничу потужність підприємства обчислюють за технічними або проектними нормами продуктивності устаткування, використання виробничих площ і трудомісткості виробів, нормами виходу продукції з урахуванням застосування прогресивної технології та досконалої організації виробництва. За браком таких норм можна використовувати власні розрахункові технічні норми, які враховують прогресивні досягнення значної кількості (20-25%) робітників однакових професій і ланок виробництва.

Для розрахунків виробничої потужності підприємства береться *максимально можливий річний фонд часу (кількість годин) роботи устаткування*. На підприємствах з безперервним процесом виробництва таким максимально можливим фондом часу роботи устаткування є календарний фонд за мінусом часу, необхідного для проведення ремонтів і технологічних зупинок устаткування. Для підприємств з дискретним процесом виробництва фонд часу роботи устаткування визначають, виходячи з фактичного режиму роботи основних цехів і встановленої тривалості змін у годинах з відрахуванням часу на проведення ремонтів устаткування, вихідних і святкових днів. У сезонних виробництвах фонд часу роботи устаткування регламентується встановленим режимом роботи підприємства (за технічним проектом) з урахуванням забезпечення оптимальної кількості діб роботи окремих технологічних цехів.

У найзагальнішому вигляді *виробничу потужність провідного цеху (дільниці) з виготовлення однорідної продукції* (переробки сировини, виконання інших виробничих операцій) можна визначити за однією з таких формул:

$$N_i = a_i T_p m$$

де N_i – потужність i -го виробничого підрозділу підприємства;

a_i – продуктивність устаткування у відповідних одиницях виміру i -ої продукції за годину;

T_p – річний фонд часу роботи устаткування;

m – середньорічна кількість фізичних одиниць устаткування.

Розраховується також технологічна спроможність (потужність) решти виробничих ланок підприємства (поряд з провідними цехами чи дільницями). Такі розрахунки необхідні для виявлення невідповідності між потенційними можливостями з випуску продукції окремими виробничими підрозділами і забезпечення узгодженої технологічної пропорційності між взаємозв'язаними виробничими ланками. Ступінь відповідності потужностей різних структурних підрозділів підприємства визначають на основі порівняння коефіцієнтів суміжності, що характеризують співвідношення потужностей провідного підрозділу та інших виробничих ланок.

Визначення виробничої потужності підприємства завершується складанням балансу, що відбиває зміни її величини протягом розрахункового періоду і характеризує вихідну потужність ($N_{\text{вих}}$). Для цього використовується формула:

$$N_{\text{вих}} = N_{\text{вх}} + N_{\text{отз}} + N_{\text{рп}} \pm N_{\text{зп}} - N_{\text{вп}},$$

де $N_{\text{вх}}$ – вхідна потужність підприємства;

$N_{\text{отз}}$ – збільшення потужності протягом розрахункового періоду внаслідок здійснення поточних організаційно-технічних заходів;

$N_{\text{рп}}$ – нарощування виробничої потужності завдяки реконструкції або розширенню підприємства;

$N_{\text{зп}}$ – збільшення (+) або зменшення (–) виробничої потужності, спричинене змінами в номенклатурі та асортименті продукції, що виготовляється;

$N_{\text{вп}}$ – зменшення виробничої потужності внаслідок її вибуття, тобто виведення з експлуатації певної кількості фізично спрацьованого та технічно застарілого устаткування.

Установлення й регулювання *резервної виробничої потужності* підприємства здійснюється з допомогою розрахунків необхідної кількості резервних агрегатів (груп устаткування) та обґрунтування розмірів експериментально-дослідних виробництв. Зазвичай величина резервних потужностей для покриття пікових навантажень не перевищує 10-15%, а для підготовки та освоєння виробництва нових виробів – 3-5% загальної потужності. При цьому треба враховувати, що резерв виробничої потужності передбачається для підприємств, які досягли рівня використання поточної потужності не нижче за 95% і випускають понад 25% нової продукції.

7.5. Рівень використання виробничої потужності підприємств та напрями його підвищення

У практиці господарювання *рівень використання виробничої потужності* діючого підприємства визначається такими показниками:

- *коефіцієнтом освоєння проектної потужності* (співвідношення величин поточної і проектної потужності);
- *коефіцієнтом використання поточної потужності* (співвідношенням річного випуску продукції та середньорічної її величини).

Нині в Україні рівень використання виробничих потужностей підприємств у багатьох галузях економіки і передовсім у промисловості не перевищує 50%, а проектні потужності, як правило, своєчасно (у нормативні строки) не освоюються. Це обумовлюється тим, що функціонування підприємств нині адекватно реагує на зміну загальноекономічної ситуації та характер здійснюваних заходів щодо структурної перебудови економіки.

Аналіз використання виробничої потужності національних підприємств показує, що основні чинники, які впливають на рівень їхнього завантаження, можна поділити на дві групи: *зовнішні* і *внутрішні*, залежні від рівня

господарської діяльності підприємства. *До першої групи* слід віднести рівень доходів населення, попит на продукцію, загальну економічну кон'юнктуру ринку і рівень концентрації виробництва. *До факторів другої групи* належать рівень технології і якість продукції, кваліфікація робочої сили, забезпеченість матеріалами, паливом, електроенергією, рівень організації виробництва, змінний режим роботи підприємств та інше. Вирішальним становищем, що відображає загальну економічну кон'юнктуру, є надходження замовлень. Вплив інших факторів визначається як закономірностями розвитку і функціонування економіки, так і рівнем господарської діяльності підприємств. Загальна ситуація в економіці України тісно пов'язує дію чинників обох груп.

Суттєвий вплив на ступінь завантаження виробничих потужностей здійснює *рівень концентрації виробництва*. На підприємствах з основним капіталом понад 50 млн. грн. рівень завантаження виробничих потужностей вище, ніж на середніх, які виробляють невелику кількість видів продукції. Середні підприємства мають обмежений перелік етапів технологічного циклу і, отже, мають меншу гнучкість, коли змінюються вимоги ринку. У великих підприємств з універсальною технологією більше можливостей для підтримки порівняно високого рівня використання виробничих потужностей. На цих підприємствах спади виробництва відбуваються рідше. Розрив між вищою і нижчою точками завантаження виробничих потужностей у них менше, ніж у невеликих підприємств.

У багатьох підприємствах головною причиною недовантаження виробничих потужностей є глибока диспропорція в структурі їхнього використання, що характеризує недостатню пристосованість виробництва до зміни попиту, появи потреби в новій продукції. Певною мірою тут позначається недостатнє в останні роки фінансування наукових досліджень і впровадження нових технічних розробок у виробництво.

Підвищення використання виробничої потужності підприємства є основою його ефективного господарювання. Вирішення цієї проблеми зумовлює збільшення виробництва продукції, підвищення віддачі створеного

виробничого потенціалу, зниження собівартості продукції, зростання рентабельності виробництва, створення нагромаджень у підприємстві для реалізації інвестиційно-інноваційних проектів та поліпшення матеріального стимулювання працівників.

Успішне функціонування виробничих потужностей забезпечується на основі *екстенсивних* та *інтенсивних факторів* поліпшення їхнього використання. Екстенсивне поліпшення використання виробничих потужностей здійснюється, з одного боку, на основі збільшення часу роботи об'єктів основного капіталу в календарному періоді, а з іншого, підвищення питомої ваги діючого устаткування в складі всіх наявних основних засобів у підприємстві.

Основними напрямками збільшення часу використання виробничих потужностей є скорочення та ліквідація внутрішньо змінних простоїв обладнання шляхом підвищення якості ремонтного обслуговування обладнання, своєчасного забезпечення основного виробництва сировиною, матеріалами, паливом, напівфабрикатами, забезпечення виробництва робочою силою; скорочення цілоденних простоїв обладнання, підвищення коефіцієнта змінності його роботи.

Повне використання змінного фонду робочого часу діючого парку устаткування дозволяє без додаткових капіталовкладень збільшити обсяг продукції і знизити її собівартість. Збільшення часу роботи окремих верстатів, апаратів сприяє зростанню випуску продукції і зниженню капіталомісткості в тому випадку, якщо дана стадія процесу є «вузьким місцем» у загальному технологічному «ланцюжку». Збільшення часу роботи всього технологічного устаткування також веде до зростання обсягу виробництва і зниження капіталомісткості продукції.

Важливим шляхом підвищення ефективності використання основного капіталу і виробничих потужностей є зменшення кількості зайвого устаткування та швидке залучення у виробництво невстановленого устаткування.

Важливим резервом підвищення ефективності використання основного капіталу і виробничих потужностей є забезпеченість їхнього завантаження. Підвищення інтенсивності завантаження обладнання може бути досягнуто на основі модернізації діючих машин і механізмів, встановленні оптимального режиму їхньої роботи. Досягнення оптимального режиму технологічного процесу забезпечує збільшення випуску продукції без зміни складу основного капіталу, зростання чисельності працівників і при зниженні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції.

Інтенсивність використання основного капіталу підвищується також шляхом вдосконалення технології виробництва, досягнення проектної продуктивності техніки, підвищення кваліфікації та професійної майстерності робітників.

Важливим напрямком підвищення ефективності використання виробничих потужностей є удосконалення структури основного капіталу. Оскільки збільшення випуску продукції досягається у провідних цехах, то важливо підвищувати їхню частку в загальній вартості основного капіталу. Збільшення основного капіталу допоміжних виробництв призводить до зростання капіталомісткості продукції, так як збільшення випуску продукції при цьому не відбувається. Проте без пропорційного розвитку допоміжного виробництва основні цехи не можуть функціонувати з повною віддачею. Тому встановлення оптимальної виробничої структури основного капіталу у підприємстві є досить важливим напрямком поліпшення їхнього використання.

На успішне рішення проблеми поліпшення використання основного капіталу, виробничих потужностей і зростання продуктивності праці значно впливає створення великих виробничих об'єднань.

Підвищення рівня механізації, вантажно-розвантажувальних і складських робіт є основою ліквідації наявної диспропорції у розвитку основного і допоміжного виробництва у підприємствах. Це забезпечує вивільнення значної кількості допоміжних робітників і забезпечення основних цехів робочою силою, підвищення коефіцієнта змінності роботи підприємств і збільшення

виробництва продукції без додаткового залучення робочої сили. Вирішення проблеми поліпшення використання основного капіталу і виробничих потужностей підприємств шляхом їхньої реконструкції, розширення, механізації та автоматизації виробництва, удосконалювання організації виробництва і праці має важливе економічне і соціальне значення.

Рівень використання виробничих потужностей і основного капіталу значною мірою залежить від досконалості системи морального і матеріального стимулювання. Аналіз техніко-економічних показників підприємств, що працюють у нових умовах планування й економічного стимулювання, свідчить, що новий економічний механізм, у тому числі введення плати за основний виробничий капітал, перегляд оптових цін, створення заохочувальних фондів сприяють поліпшенню використання виробничих потужностей підприємств.

ТЕМА 8. ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ

8.1. Основний капітал підприємства, його склад і структура

8.2. Амортизація основних засобів підприємства

8.3. Показники використання основного капіталу підприємства та напрями його поліпшення

8.1. Основний капітал підприємства, його склад і структура

Процес виробництва продукції здійснюється в результаті взаємодії робочої сили та певних засобів виробництва, що складаються з засобів праці та предметів праці.

Предмети праці – це все те, на що спрямована людська праця, що підлягає обробці в процесі виробництва з метою виготовлення продукції для особистого і виробничого споживання, тобто все те, з чого виготовляється продукція: вугілля, метал, тканини, вовна, нафта, дошки тощо.

Засоби праці – це ті засоби, за допомогою яких люди виготовляють продукцію і надають послуги: різноманітні механізми, інструменти, двигуни, трактори, автомобілі, будівлі тощо.

Засоби праці і предмети праці є речовим змістом продуктивного капіталу. Засоби праці знаходять своє вираження в основному капіталі підприємства, а предмети праці в оборотному.

Термін «капітал» походить від латинського «*capitalis*», що означає – головний, основний. При цьому необхідно зазначити, що представники різних економічних шкіл пов'язували з капіталом різні поняття:

- вартість, яка приносить додаткову вартість (А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс);
- частина багатства, яка бере участь у процесі виробництва (Ф. Візер, І. Фішер, Дж. С. Мілль);
- грошову вартість, яка відображається на бухгалтерських рахунках фірм (Дж. Р. Хікс);
- сукупність акціонерного і власного капіталу приватних підприємств.

Нині в економічній теорії характеристика капіталу як економічного ресурсу займає центральне місце. Капітал підприємства розглядається як фактор виробництва. Під фактором виробництва слід розуміти сукупність засобів виробництва, задіяних у виробничому процесі і які безпосередньо впливають на результати виробництва.

Отже, *капітал підприємства* – це сукупність засобів виробництва, цінностей у матеріальній, грошовій та нематеріальній формах, які забезпечують його власникові одержання додаткової вартості.

Дослідження капіталу підприємства не обмежується його характеристикою тільки як фактору виробництва. За своєю соціально-економічною природою капітал відображає виробничі відносини, які формуються у суспільстві. Власник капіталу купує на ринку засоби виробництва і робочу силу, поєднує їх у процесі виробництва і після реалізації створеної продукції одержує більшу вартість, ніж була ним авансована.

Авансований капітал – це сума коштів, яка вкладається власником у підприємство з метою одержання прибутку в результаті його діяльності. Грошові кошти витрачаються на придбання засобів виробництва і на оплату праці найманих працівників.

У практиці підприємницької діяльності авансований капітал поділяється на *основний і оборотний*. Це пов'язано з тим, що різним речовим елементам продуктивного капіталу властиві певні особливості функціонування у виробничому процесі. Так, засоби праці (будівлі, споруди, машини, устаткування та ін.) функціонують протягом тривалого часу, обслуговують багато виробничих циклів. Предмети праці (насіння, корми, сировина, паливно-мастильні матеріали тощо) споживаються повністю протягом одного періоду виробництва.

Основний капітал – це частина продуктивного капіталу, яка повністю бере участь у виробничому процесі протягом тривалих виробничих циклів, при цьому не втрачає своєї натурально-речової форми, а свою вартість на створювану продукцію переносить частинами у вигляді амортизаційних відрахувань.

За джерелами формування основний капітал поділяється на власний і позичковий. *Власний капітал* створюється переважно за рахунок нерозподіленого прибутку, тобто валового прибутку за відрахуванням сплачених податків, відсотків за кредит і дивідендів. Він звичайно включає статутний, пайовий та резервний фонди. *Позичковий (залучений) капітал* формується на тимчасовій основі у вигляді довгострокової або короткострокової позички, яка здійснюється у формі банківського кредиту.

Основний капітал на підприємстві поділяється на основний виробничий капітал та основний невиробничий капітал.

Основний невиробничий капітал – це об'єкти культурно-побутового призначення (їдальні, будинки культури тощо), які перебувають на балансі підприємства і призначені для обслуговування потреб житлово-комунального господарства, охорони здоров'я, освіти, культури підприємства.

Основний виробничий капітал – це ті матеріально-речові засоби, які беруть участь у процесі виробництва (машини й устаткування, споруди, будівля тощо).

В процесі виробництва окремі матеріальні елементи основного капіталу відіграють неоднакову роль, а тому їх поділяють на активні та пасивні.

До *активної* частини основного капіталу відносять комплекс машин і механізмів, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі (трактори, комбайни, транспортні засоби устаткування, виробничий інвентар та ін.).

До *пасивної* частини основного капіталу належать усі його види, які не беруть безпосередньої участі у виготовленні продукту, але які необхідні для виконання виробничого процесу. Вони забезпечують нормальне використання активної частини основного капіталу (виробничі приміщення, споруди).

Відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерському обліку використовується також термін *основні засоби* – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року.

З метою наочного зображення сукупності основних засобів підприємства і зручності аналізу їх складу застосовується категорія структури. *Структура основних засобів* – це співвідношення між вартістю окремих груп основних засобів та їх загальною вартістю, виражене у відсотках.

Облік основних засобів здійснюють *в натуральній і вартісній формах*. *Натуральні показники* (площа, кількість і потужність силових машин, устаткування тощо) використовуються при визначенні виробничої потужності, розробці балансів обладнання, вдосконаленні складу основних засобів. За співвідношенням вартості окремих видів основного капіталу визначають матеріально-речову структуру основного капіталу підприємства.

Вартісна форма обліку необхідна для визначення розмірів амортизації, калькулювання собівартості продукції. Розрізняють такі види оцінки вартості основних засобів:

Первісна вартість (початкова) – це фактична їхня вартість на момент уведення в дію чи придбання. Вона включає вартість придбання об'єкта основних засобів, витрати на їхню доставку, витрати на монтаж і запуск у дію об'єкта основних засобів, інші супутні витрати, пов'язані з придбанням або спорудженням об'єкта основних засобів. Придбані (створені) основні засоби зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю.

Переоцінена або відновлена вартість основних засобів – це вартість їхнього відтворення за сучасних умов виробництва. Вона враховує ті самі витрати, що й первісна вартість, але за сучасними цінами, тобто переоцінена вартість – вартість необоротних активів після їхньої переоцінки.

Залишкова вартість – визначається як різниця між початковою вартістю, та сумою зносу, накопиченою за весь період експлуатації об'єкта основних засобів. Це реальна вартість основних засобів у певний період.

Ліквідаційна вартість — це вартість реалізації зношених та знятих з виробництва основних засобів (це може бути вартість лому, агрегати, запасні частини, метал, гума тощо). У практиці господарювання її використовують для розрахунків норм амортизаційних відрахувань та визначення наслідків ліквідації спрацьованих основних засобів. За цією вартістю підприємство може реалізувати основні засоби, передати на баланс іншому підприємству.

В аналітичних дослідженнях розраховують *середньорічну вартість* основних засобів, яка визначається на основі первісної вартості з урахуванням їхнього введення та вибуття за такою формулою:

$$OZ_{CB} = OZ_{PB} + \frac{\sum OZ_{BB} * t}{12} - \frac{\sum OZ_{BB} * t'}{12}$$

де, OZ_{CB} – середньорічна вартість основних засобів;

$\sum OZ_{BB}$ – сума вартості основних засобів, що введені в дію протягом року;

$\sum OZ_{BB}$ – сума вартості основних засобів, що вибули протягом року;

t – місяці, які основні засоби працюватимуть;

t' – місяці, які залишилися до кінці року після вибуття основних засобів.

8.2. Амортизація основних засобів підприємства

У процесі виробничої діяльності основні засоби зношуються і поступово втрачають свою вартість. Безперервний процес виробництва потребує відтворення фізично спрацьованих і технічно застарілих засобів праці. Необхідною умовою їхнього відновлення є поступове відшкодування вартості, яке здійснюється шляхом амортизації.

Амортизація (лат. *amortizatio* - погашення, сплата боргу) – економічний процес поступового перенесення вартості основних засобів в міру їхнього зношування на виготовлену продукцію і використання цієї вартості для відтворення засобів праці. Необхідність амортизації впливає з того, що основні засоби в процесі виробництва функціонують протягом багатьох років, але зберігають при цьому свою натурально-речову форму. Кожного року або кожного виробничого циклу вони переносять на новостворений продукт частину своєї вартості, яка пропорційна їхньому зношуванню за цей період.

Для відшкодування вартості зношеної частини основних засобів кожне підприємство здійснює *амортизаційні відрахування*. Ці відрахування включаються в собівартість виробленої продукції як витрати виробництва і реалізуються під час продажу товарів. Вони накопичуються у спеціальному амортизаційному фонді, що є джерелом відновлення спрацьованих основних засобів. Таким чином, амортизація забезпечує відшкодування в грошовому виразі вартості засобів праці в міру їхнього фізичного зносу в процесі виробництва.

Розрізняють фізичне і моральне зношування основних засобів. *Фізичне спрацьовання* основних засобів – це поступова втрата ними своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей, тобто споживної вартості, що призводить до зменшення їхньої реальної вартості.

Фізичне зношування будь-якого знаряддя праці (машини, устаткування) можна поділити умовно на дві частини: одну, що періодично усувають проведенням ремонтів, другу ж частину зносу в такий спосіб усунути неможливо. З часом спрацювання збільшується і настає момент повного фізичного зносу, коли треба замінити такий засіб праці на новий аналогічного призначення. У зв'язку з цим розрізняють усувне (тимчасове) і неусувне фізичне зношування.

Моральне зношування – це процес знецінення діючих основних засобів до настання їхнього повного фізичного спрацювання під впливом науково-технічного прогресу. Такий знос характеризується втратою основними засобами своєї вартості внаслідок удосконалення застосовуваних та створення нових засобів виробництва, тому не переноситься на вартість створюваного продукту. Коли з'являється нова техніка і підприємець не замінить нею стару (навіть коли вона повністю не спрацьована), він вироблятиме дорожчі або не такі якісні товари і може збанкрутувати.

За рахунок амортизаційних відрахувань утворюється амортизаційний фонд, який використовується для заміщення зношених засобів праці. Амортизаційні відрахування здійснюються за встановленими в країні нормами. Норма амортизації визначається відношенням річної суми амортизаційних відрахувань до середньорічної вартості основних засобів, виражене у відсотках. Ця норма встановлюється залежно від довговічності, фізичного та морального зношування основних засобів, матеріально-речових особливостей та інших об'єктивних факторів.

Амортизаційні відрахування можуть здійснюватись за балансовою (початковою або відновленою) вартістю основних засобів і нормами амортизації, які визначають щорічну частку відшкодування їхньої первісної вартості.

Норма амортизації (H_a) на реновацію, або повне відновлення основних засобів залежить від строку їхнього використання і виражається у відсотках до балансової вартості, її обчислюють за формулою:

$$H_A = \frac{\Phi_B - Л_B}{\Phi_B \times T} \times 100$$

де Φ_B - балансова вартість основних засобів, грн;

$Л_B$ - ліквідаційна вартість основних засобів, грн;

T - амортизаційний період, років.

Амортизаційний період окремих видів основних засобів встановлюють виходячи з економічного обґрунтування і доцільності періоду їхнього використання з урахуванням багатьох факторів, зокрема загальної фізичної довговічності та економічності капітального ремонту, умов їхньої експлуатації, строків настання техніко-економічного старіння, можливих темпів оновлення.

Підприємство повинно застосовувати норми і методи нарахування амортизації основних засобів, які передбачені податковим законодавством. Для здійснення амортизаційних відрахувань і розрахунку амортизаційних сум проведена класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів. Відповідно до Податкового кодексу України основні засоби та інші необоротні активи поділено на 16 груп і визначено мінімально допустимі строки їхньої амортизації:

група 1 – земельні ділянки. Амортизація не нараховується;

група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом. Мінімально допустимий строк амортизації 15 років;

група 3 – будівлі, строк амортизації 20 років; споруди, строк амортизації 15 років; передавальні пристрої, строк амортизації 10 років;

група 4 – машини та обладнання, строк амортизації 5 років, з них: електронно-обчислювальні машини, строк амортизації 2 роки;

група 5 – транспортні засоби, строк амортизації 5 років;

група 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі), строк амортизації 4 роки;

група 7 – тварини, строк амортизації 6 років;

група 8 – багаторічні насадження, строк амортизації 10 років;

група 9 – інші основні засоби, строк амортизації 12 років;

- група 10 – бібліотечні фонди, строк використання не встановлюється;
- група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи, строк використання не встановлюється;
- група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди, строк амортизації 5 років;
- група 13 – природні ресурси. Амортизація не нараховується;
- група 14 – інвентарна тара, строк амортизації 6 років;
- група 15 – предмети прокату, строк амортизації 5 років;
- група 16 – довгострокові бібліотечні активи, строк амортизації 7 років.

Нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється наказом по підприємству при визначенні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), але не менше встановлених Податковим кодексом мінімально допустимих строків його амортизації. Амортизація основних засобів проводиться до досягнення залишкової вартості об'єктом його ліквідаційної вартості. Амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів:

1. *Прямолінійного*, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів.

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

3. *Прискореного зменшення залишкової вартості*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку

корисного використання об'єкта і подвоюється. Метод прискореного зменшення залишкової вартості застосовується лише при нарахуванні амортизації до об'єктів основних засобів, що входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби).

4. *Кумулятивного*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання.

5. *Виробничого*, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

Амортизація об'єктів груп 9 – інші основні засоби, 12 – тимчасові (не титульні) споруди, 14 – інвентарна тара, 15 – предмети прокату нараховується за першим методом (прямолінійним) і п'ятим (виробничим).

Амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів (група 11) та бібліотечних фондів (група 10) може нараховуватися за рішенням платника податків у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50% його вартості, яка амортизується, та решта 50% вартості, яка амортизується, у місяці їхнього вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом. Амортизація цих об'єктів може здійснюватись також у першому місяці використання в розмірі 100% їхньої вартості.

На основні засоби груп 1 – земельні ділянки та 13 – природні ресурси амортизація не нараховується.

Нарахування амортизації в цілях оподаткування здійснюється підприємством за методом, визначеним наказом про облікову політику з метою

складання фінансової звітності, та може переглядатися в разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигід від його використання.

Облік вартості, яка амортизується, ведеться за кожним об'єктом, що входить до складу окремої групи основних засобів, у тому числі вартість ремонту, поліпшення засобів, отриманих безоплатно або наданих в оперативний лізинг (оренду), як окремий об'єкт амортизації.

Амортизація об'єкта основних засобів нараховується *помісячно* протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, встановленого платником податку, але не менше мінімально допустимого строку, встановленого Податковим кодексом. Суми амортизаційних відрахувань не підлягають вилученню до бюджету, а також не можуть бути базою для нарахування будь-яких податків і зборів.

Сума амортизаційних відрахувань звітного року визначається як сума амортизаційних відрахувань, нарахованих для кожного із календарних кварталів, що входять до такого звітного періоду. Повна сума амортизаційних відрахувань за нормативний строк експлуатації основних засобів повинна дорівнювати сумі їхньої первісної вартості та витрат на капітальний ремонт і модернізацію за мінусом ліквідаційної вартості.

8.3. Показники використання основного капіталу підприємства та напрями його поліпшення

Ефективність використання основного капіталу передбачає постійне підтримання належного технічного рівня підприємства, що дає змогу збільшувати обсяг виробництва продукції без додаткових інвестиційних ресурсів, підвищувати капіталовіддачу і прибутковість.

Для аналізу і оцінювання використання основних засобів доцільно застосовувати систему показників, які б комплексно характеризували усі аспекти їхнього функціонування у підприємстві. Ці показники можна поділити на такі групи: показники, які характеризують технічний стан та рух виробничих засобів; показники, які характеризують технічне оснащення

підприємства; показники, які характеризують ефективність використання основного капіталу.

Показники, які характеризують технічний стан та рух основних засобів:

Коефіцієнт зносу відображає частку вартості основних засобів, уже перенесену на вартість виготовленої продукції, і водночас, характеризує ступінь зносу основних засобів підприємства станом на певну дату. Коефіцієнт зносу ($K_{зн}$) розраховується за формулою і виражається у процентах:

$$K_{зн} = \frac{Зоз}{Вп} \times 100,$$

де $Зоз$ - знос основних засобів;

$Вп$ - початкова вартість основних засобів на кінець року.

Коефіцієнт придатності - ($K_{пр}$) характеризує незношену частку основних засобів підприємства станом на певну дату.

$$K_{пр} = \frac{Взл}{Вп}$$

де $Взл$ – залишкова вартість основних засобів;

$Вп$ - початкова вартість основних засобів на кінець року.

Між коефіцієнтом зносу та придатності існує такий зв'язок, разом вони становлять 1, або 100%.

Коефіцієнт оновлення – ($K_{он}$) характеризує ступінь інтенсивності оновлення основних засобів підприємства:

$$K_{он} = \frac{Воз(над)}{Вп(к.р.)}$$

де $Воз(над)$ – вартість основних засобів, які надійшли протягом року;

$Вп(к.р.)$ - початкова вартість основних засобів на кінець року.

Коефіцієнт вибуття ($K_{виб}$) характеризує інтенсивність вибуття основних засобів протягом звітного періоду

$$K_{виб} = \frac{Воз(виб)}{Вп(п.р.)}$$

де $Воз(виб)$ - вартість основних засобів, які вибули протягом року;

$Вп(п.р.)$ - початкова вартість основних засобів на початок року.

Показники, які характеризують технічне оснащення підприємства:

Капіталооснащеність характеризує вартість основного капіталу з розрахунку на одиницю головного устаткування ($K_{\text{осн.}}$)

$$K_{\text{осн.}} = \frac{\bar{K}}{N(\text{обл})}$$

K - середньорічна вартість основного капіталу;

$N_{\text{(обл.)}}$ – облікова кількість устаткування на підприємстві.

Капіталоозброєність праці характеризує ступінь озброєності одного працівника основним капіталом, визначається діленням середньорічної вартості основного капіталу на середньорічну чисельність працівників.

$$K_{\text{озбр}} = \frac{\bar{K}}{Ч_p}$$

K - середньорічна вартість основного капіталу;

$Ч_p$ – середньорічна чисельність робітників.

Показники, які характеризують ефективність використання основного капіталу підприємства:

Капіталовіддача показує, яка сума вартості валової продукції припадає на 1 грн вартості основного капіталу. Цей показник характеризує загальну віддачу від використання основного капіталу, тобто ефективність вкладення коштів в основний капітал.

Капіталовіддача (K_B) визначається відношенням вартості валової продукції до основного капіталу і визначається за формулою:

$$K_B = \frac{ВП}{K_{\text{осн}}}$$

$ВП$ – вартість валової продукції за розрахунковий період;

$K_{\text{осн}}$ - середньорічна вартість основного капіталу.

Капіталомісткість продукції – показує, яка частина вартості основного виробничого капіталу припадає на 1 грн вартості валової продукції. Цей показник обернений до капіталовіддачі. Він характеризує обсяг основного капіталу, що необхідний для виробництва валової продукції вартістю в 1 грн. За нормальних умов господарювання капіталовіддача повинна мати тенденцію до

збільшення, а капіталомісткість продукції до зменшення. Капіталомісткість продукції (K_M) визначається за формулою:

$$K_M = \frac{\bar{K}}{ВП}$$

Норма прибутку (H_{II}) – визначається як відношення чистого прибутку до середньорічної вартості основного і оборотного капіталу і виражається у процентах:

$$H_{II} = \frac{\Pi_{ч}}{K_{ос} + K_{об}} \times 100$$

$\Pi_{ч}$ – чистий прибуток підприємства за звітний період;

$K_{ос}$ - середньорічна вартість основного капіталу;

$K_{об}$ - середньорічна вартість оборотного капіталу.

Рівень рентабельності основного капіталу ($P_{ок}$) показує скільки прибутку одержує підприємство на гривню функціонуючого основного капіталу за його взаємодії з іншими ресурсами. Визначається відношенням чистого прибутку до середньорічної вартості основного капіталу і визначається у процентах:

$$P_{ок} = \frac{\Pi_{ч}}{K_{ос}} \times 100$$

Показник рівня рентабельності основного капіталу можна визначити за валовим та чистим прибутком. У першому випадку рентабельність характеризує ефективність використання основного капіталу у виробничій діяльності підприємства, у другому – в звичайній та надзвичайній діяльності підприємства.

Поліпшення використання основного виробничого капіталу означає, що за тієї самої його величини збільшується виробництво продукції, зростає маса чистого прибутку.

Важливим напрямом поліпшення використання виробничих ресурсів є встановлення оптимального співвідношення між основним і оборотним капіталом з урахуванням виробничого напрямку підприємств, ступеня розвитку головної галузі і досягнутого ними рівня капіталооснащеності основним виробничим капіталом.

Істотного підвищення капіталовіддачі можна досягти завдяки вдосконаленню структури основного виробничого капіталу. Збільшення вартості більш активних засобів у розрахунку на одиницю вартості менш активних (пасивних) засобів до оптимального рівня значно підвищує ефективність використання знарядь праці.

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

Успішне функціонування основних засобів залежить від екстенсивних та інтенсивних факторів поліпшення їхнього використання. *Екстенсивні* означають, що, з одного боку, буде збільшений час роботи діючого обладнання за календарний період, а, з іншого – підвищена його питома вага в загальному складі обладнання, що використовується на підприємстві.

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

Інтенсивний напрямок підвищення ефективності використання основних засобів припускає підвищення ступеня завантаження обладнання в одиницю часу (шляхом модернізації обладнання, встановлення оптимальних режимів його завантаження).

Протягом останніх років на багатьох підприємствах різних галузей України спостерігається низький рівень ефективності відтворювальних процесів. Коефіцієнти оновлення машин і устаткування, тобто найактивнішої

частини основних засобів на промислових підприємствах, коливаються в межах від 2-3 % загального їхнього обсягу, а коефіцієнт економічного спрацювання досягає 50-55 % загальної вартості. Парк діючого виробничого устаткування майже на третину фізично спрацьований і технічно застарілий. Саме цим передовсім пояснюється невідкладне завдання прискорення й підвищення ефективності відтворення основних засобів, зростання технічного рівня підприємств.

За сучасних умов слід запровадити і реалізувати такі головні напрями відтворення основних засобів:

- прискорення розвитку машинобудівного комплексу України, радикальна перебудова його структури з метою максимально можливого задоволення попиту на достатньо широку номенклатуру різних видів машин та устаткування, забезпечення виготовлення нових видів техніки більш продуктивних і економічних та закінчених (технологічно зв'язаних) систем машин, розроблення та організація виробництва тих знарядь праці, які раніше взагалі не виготовлялись або імпортувались з інших країн;
- зосередження зусиль різних галузей науки на пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу, розвитку передусім наукомістких виробництв, істотному підвищенні техніко-організаційного рівня та соціально-економічної ефективності виробництва на підприємствах;
- дотримання кожним підприємством власної стратегії технічного, організаційного та економічного розвитку; переорієнтація інвестиційної політики на максимальне технічне переозброєння й реконструкцію діючих виробничих об'єктів; збільшення масштабів вилучення з виробництва технічно застарілих і економічно малоефективних машин та устаткування, перехід до комплексного оновлення техніко-технологічної бази підприємств;
- створення ринкового економічного механізму, спроможного забезпечити заінтересованість усіх ланок управління у здійсненні ефективних

відтворювальних процесів і сприйнятті науково-технічних та організаційних новацій (нововведень).

Практична реалізація зазначених напрямів відтворювальних процесів потребує не лише активної інженерно-виробничої діяльності, а також мобілізації вагомих фінансових ресурсів. У повному обсязі вона можлива за умови передусім постійної державної підтримки, безпосередньої участі багатьох інститутів ринкової інфраструктури та іноземного капіталу.

На сучасному етапі система господарювання в цілому повинна передбачати достатні економічні стимули для забезпечення ефективного використання основних засобів, усього майна підприємств. Дійова система таких економічних стимулів на підприємствах різних галузей економіки України поки що перебуває лише на стадії розроблення і розвитку. Швидкому її запровадженню сприятимуть: удосконалення податкового законодавства; побудова механізму оплати праці залежно від кінцевих результатів виробництва; гнучкіша амортизаційна та інвестиційна політика; державна підтримка реалізації великих інвестиційних проектів, інтенсифікація зовнішньо-економічної діяльності; розвиток фінансового ринку та здешевлення вартості кредитних ресурсів.

ТЕМА 9. ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ

9.1. Економічна суть і склад оборотного капіталу

9.2. Класифікація оборотних засобів підприємства

9.3. Ефективність використання оборотного капіталу та напрямки його раціонального використання

9.1. Економічна суть і склад оборотного капіталу

Для забезпечення процесу виробництва підприємства поряд з основним капіталом повинні мати оборотний капітал. Останній за своєю економічною природою є одним із основних факторів виробництва (поряд із землею, працею, основним капіталом). Оборотний капітал визначає темпи розвитку суб'єктів господарювання, впливає на формування витрат на виробництво продукції (робіт, послуг), а це – необхідна умова ефективного функціонування підприємства в умовах ринку. Наявність оптимального обсягу і раціональної структури оборотного капіталу сприяє підвищенню ефективності господарювання.

Оборотний капітал – це частина капіталу, вартість якого повністю переноситься на новостворений продукт і повертається підприємству у грошовій формі після реалізації товару.

Оборотний капітал визначає ту частину капіталу, що авансується в предмети праці, використовується тільки в одному виробничому циклі і повертається на підприємство за один оборот.

У процесі функціонування оборотний капітал постійно обертається. Оборот капіталу визначається як процес постійного відновлення руху авансованого капіталу, швидкість якого вимірюється часом одного повного циклу. Кругообіг капіталу охоплює шість стадій (рис. 9.1). Будь-яке виробництво починається з певної суми грошових коштів, які вкладаються у визначену кількість ресурсів для виробництва (або товари для продажу). В

результаті стадії постачання оборотний капітал з грошової форми переходить у виробничу (предмети праці або товари).

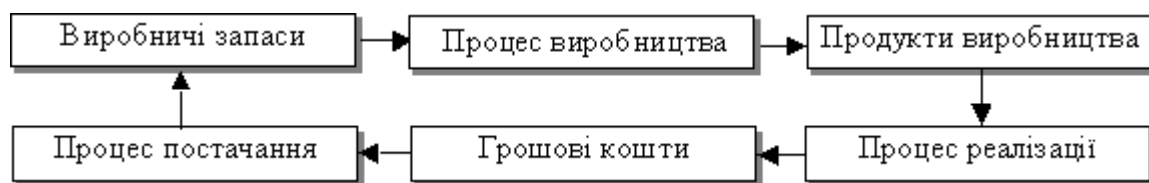


Рис. 9.1. Схема кругообігу оборотного капіталу

На стадії виробництва ресурси перетворюються на продукцію, роботи або послуги. Результатом цієї стадії є перехід оборотного капіталу з виробничої форми в товарну. На стадії реалізації оборотний капітал з товарної форми знову перетворюється на грошову. Обсяги первісної суми грошей і виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) не співпадають за розмірами. Отриманий від виробництва фінансовий результат (прибуток або збиток) пояснює причини розбіжності. Отже, елементи оборотного капіталу є частиною безперервного потоку господарських операцій.

Закупівлі призводять до збільшення виробничих запасів і кредиторської заборгованості; виробництво – до збільшення готової продукції; реалізація – до зростання дебіторської заборгованості і грошових коштів в касі і на поточному рахунку. Цей цикл операцій багаторазово повторюється і в результаті зводиться до грошових надходжень і платежів.

Особливості управління оборотним капіталом визначаються структурною належністю господарюючих суб'єктів. Якщо у торговельних підприємств висока питома вага товарів, у промислових підприємств – сировини та матеріалів, то у фінансових компаній переважають грошові кошти та їх еквіваленти.

Оборотний капітал підприємства поділяється на оборотний капітал у сфері виробництва та оборотний капітал у сфері обігу.

Оборотний капітал підприємства у сфері виробництва – це предмети праці, які цілком споживаються протягом одного виробничого циклу, втрачають натуральну форму й повністю переносять свою вартість на вартість

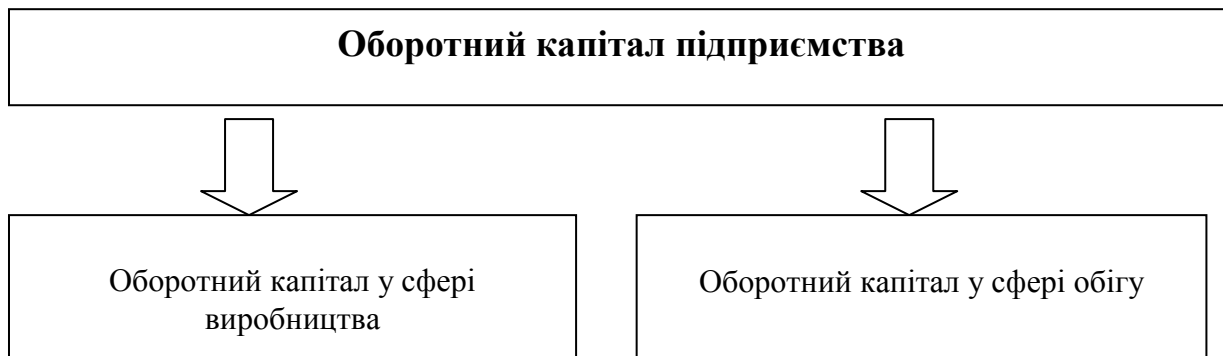


Рис. 9.2. Складові елементи оборотного капіталу підприємства

готової продукції. У зв'язку з цим саме він має визначальне значення під час формування собівартості й вартості продукції.

Оборотний капітал у сфері виробництва перебуває у різних *функціональних формах* і включає такі три групи: виробничі запаси, незавершене виробництво й напівфабрикати власного виробництва, витрати майбутніх періодів.

Виробничі запаси – це предмети праці, що не вступили в процес виробничого споживання. Виробничі запаси становлять найбільшу за величиною частину оборотного капіталу, до їх складу входять: малоцінні і швидкозношувані предмети, сировина, основні і допоміжні матеріали, пальне, покупні напівфабрикати і комплектуючі вироби, запасні частини, тара, будівельні та інші матеріали, призначені для споживання в процесі операційного циклу.

Незавершене виробництво – це предмети праці, які перебувають у виробництві на різних стадіях технологічного процесу.

Напівфабрикати – це предмети праці, які повністю оброблені на одній ділянці виробництва, але повинні пройти подальшу обробку на інших ділянках.

До *напівфабрикатів власного виготовлення* відносять ті предмети праці, що їх повністю оброблено, перероблено у певному виробничому підрозділі підприємства, але які потребують подальшої обробки в інших підрозділах.

Витрати майбутніх періодів – це витрати, що мали місце протягом поточного або попередніх звітних періодів, але які буде включено до собівартості продукції (робіт, послуг) у наступних періодах. До них належать витрати на підготовку виробництва, освоєння випуску нових виробів, раціоналізація і винахідництво, придбання науково-технічної та економічної інформації.

Господарська діяльність підприємств включає також реалізацію продукції, тому підприємствам потрібний капітал, який би обслуговував сферу обігу. *Оборотний капітал підприємства у сфері обігу* включає:

Готова продукція – запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками та відповідають технічним умовам і стандартам.

Продукція, що відвантажена і перебуває в дорозі.

Товари – вартість товарів без суми торгових націнок, які придбані підприємством для продажу.

Дебіторська заборгованість – сума боргів, що належить підприємству і виникла внаслідок невиконання комерційно-господарських, фінансово-грошових зобов'язань з боку юридичних чи фізичних осіб, які є боржниками (дебіторами).

Поточні фінансові інвестиції – це так звані портфельні інвестиції, що вкладаються підприємством в акції, облігації та інші цінні папери, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент.

Грошові кошти та їхні еквіваленти – це кошти в касі, на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій, а також еквіваленти грошових коштів.

Сукупність оборотного капіталу у сфері виробництва та оборотного капіталу у сфері обігу, становлять *оборотні засоби підприємства*.

9.2. Класифікація оборотних засобів підприємства

У різних галузях національної економіки склад і структура оборотних засобів різні та залежать від типу галузі, складу витрат, виду продукції, особливостей матеріально-технічного постачання.

Склад оборотних засобів – розподіл оборотних засобів на окремі групи і види за класифікаційними ознаками.

Структура оборотних засобів – кількісне співвідношення окремих груп і видів у загальній вартості оборотних засобів. Вона формується під впливом низки факторів (тип виробництва, особливості продукції та технології її виготовлення тощо) і повільно змінюється в часі.

Класифікація оборотних засобів має важливе значення, оскільки дає можливість підприємству визначити оптимальний склад і структуру, потребу та джерела формування оборотних засобів. Від цього значною мірою залежить фінансовий стан підприємства. В табл. 9.1 наведені основні види оборотних засобів відповідно до їх класифікаційних ознак.

Таблиця 9.1

Види оборотних засобів

<i>Класифікаційна ознака</i>	<i>Види оборотних засобів</i>
<i>За характером участі в операційному циклі</i>	Оборотний капітал у сфері виробництва та оборотний капітал у сфері виробництва
<i>За елементами</i>	Запаси, напівфабрикати, дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти, витрати майбутніх періодів, інші
<i>За характером фінансових джерел формування</i>	Валові, чисті і власні
<i>За періодом функціонування оборотних засобів</i>	Постійна та змінна частина
<i>За рівнем охоплення нормуванням</i>	Нормовані і ненормовані
<i>За рівнем ліквідності</i>	Високоліквідні, швидколіквідні, повільноліквідні
<i>Залежно від ступеня ризику</i>	З мінімальним; малим; великим ризиком

За характером фінансових джерел формування розрізняють валові, чисті

і власні оборотні засоби.

Валові оборотні засоби характеризують загальний їх обсяг, який сформований як за рахунок власних, так і залучених коштів.

Чисті оборотні засоби утворені за рахунок власних коштів підприємства та його довгострокових зобов'язань.

Власні оборотні засоби формуються виключно за рахунок власних коштів підприємства.

Очевидно, якщо підприємство не використовує залучені кошти для фінансування оборотних засобів, то сума чистих і власних оборотних засобів співпадає.

За періодом функціонування оборотні засоби розподіляють на постійну і змінну частину.

Постійна частина оборотних засобів представляє собою незмінну частину їх розміру, яка не залежить від сезонних чи інших коливань виробництва і не пов'язана з формуванням виробничих запасів, їх цільовим призначенням, тобто це та мінімальна величина оборотних засобів, яка необхідна підприємству для виробництва продукції.

Змінна частина коливається відповідно до сезонних змін обсягу виробництва і реалізації продукції, необхідністю формування в окремі періоди господарської діяльності запасів сезонного зберігання.

За рівнем охоплення нормуванням оборотні засоби поділяють на нормовані і ненормовані.

До *нормованих* належать виробничі запаси (сировина, матеріали, куповані напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини, малоцінні та швидкозношувані предмети), незавершене виробництво й напівфабрикати власного виробництва, витрати майбутніх періодів і готова продукція на складі.

Ненормовані використовують у сфері обігу. Це товари відвантажені, кошти й засоби в розрахунках, дебіторська заборгованість.

Для того, щоб виробничий процес здійснювався безперервно, необхідно, щоб у підприємстві *запас сировини й матеріалів перевищував рівень їх*

споживання. Проте всі нормативи забезпечують мінімальні запаси різних видів товарно-матеріальних цінностей, що необхідні для забезпечення нормальної господарської діяльності підприємства.

Потреба підприємства в різних видах матеріальних ресурсів визначається за певними нормами їх витрати. Ці норми розробляються самими підприємствами або ж галузевими науково-дослідними організаціями.

Норма витрати того чи іншого виду ресурсів – це гранично допустима величина витрати на виготовлення продукції в умовах конкретного виробництва з урахуванням застосування прогресивної технології та сировини (матеріалів) найвищого гатунку.

Норматив кожного нормованого елементу оборотних засобів підприємства (виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів, залишки готової продукції) визначаються *методом прямого розрахунку*. У практиці господарювання він є основним і забезпечує науково обґрунтовані розміри нормативів оборотних коштів підприємства.

У сільськогосподарських підприємствах для кожного виду матеріальних цінностей нормативи розраховують у грошовому й натуральному виразі. Вони визначають розміри виробничих запасів кормів, насіння, добрив, пального, запасних частин та інших матеріалів, які необхідні для забезпечення нормальної господарської діяльності. Наприклад, у господарствах нормативи встановлюються з такого розрахунку:

на насіння – у розмірі його потреби для проведення весняної сівби в наступному році й страхового фонду (10–15 % річної потреби);

на мінеральні добрива й пестициди – у розмірах середньомісячного завозу;

на корми власного виробництва – у розмірі їх потреби до нового врожаю з урахуванням страхового запасу.

Норматив запасних частин до тракторів становить 10 %, автомобілів – 5 %, сільськогосподарських машин – 15 % вартості їх річних витрат.

Нормативи власних оборотних засобів у сфері виробництва і оборотних

засобів у сфері обігу обчислюються щорічно. Вони залежать від обсягу виробництва та умов реалізації продукції, витрат на виробництво, зберігання й реалізацію продукції (собівартості продукції та незавершеного виробництва), вартості товарно-матеріальних цінностей у виробничих запасах.

За рівнем ліквідності розрізняють:

високоліквідні оборотні засоби (грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції);

швидколіквідні (дебіторська заборгованість та інші оборотні засоби);

повільноліквідні (запаси).

Така класифікація застосовується при аналізі ліквідності балансу, який полягає у порівнянні ліквідних засобів із зобов'язаннями підприємства, згрупованими за термінами погашення.

Ліквідність характеризує час, необхідний для перетворення окремих видів оборотних засобів в готівку. Чим швидше той чи інший вид може набути грошової форми, тим вища його ліквідність. Основне завдання аналізу ліквідності - перевірити синхронність надходження і витрачання фінансових ресурсів, тобто здатність підприємства розраховуватися за зобов'язаннями у визначені терміни.

Залежно від ступеня ризику розрізняють такі групи оборотних засобів:

перша - з *мінімальним ризиком вкладень* (грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення);

друга - з *малим ризиком вкладень* (дебіторська заборгованість (без врахування сумнівної), виробничі запаси, залишки готової продукції і товарів (за винятком тих, що не користуються попитом));

третья - з *великим ризиком вкладень* - сумнівна дебіторська заборгованість, залежалі виробничі запаси, готова продукція і товари, що не користуються попитом.

Класифікація оборотних засобів підприємства не обмежується вище переліченими ознаками, однак їх можна вважати найважливішими.

Отже, оборотний капітал підприємства характеризує загальну вартість ресурсів у грошовому виразі, інвестованих в оборотні активи. Інакше кажучи, оборотний капітал є вартісною субстанцією всіх видів оборотних активів підприємства. Формування й регулювання окремих елементів оборотного капіталу має свої особливості.

9.3. Ефективність використання оборотного капіталу та напрямки його раціонального використання

Оборотні засоби підприємств становлять значну частину їхніх матеріально-грошових активів. Тому раціональне та економне використання оборотних засобів в процесі господарювання має велике економічне значення. Для оцінки ефективності використання оборотних засобів підприємства використовують такі показники:

Коефіцієнт оборотності (кількість оборотів) визначається діленням виручки від реалізації продукції за рік на середньорічний залишок оборотного капіталу. Цей показник показує кількість оборотів, які здійснюють кошти за плановий період і суму реалізованої продукції, що припадає на одну гривню оборотного капіталу, та визначається за формулою:

$$K_o = \frac{Q}{O_3},$$

де K_o – коефіцієнт оборотності (кількість оборотів);

Q – обсяг реалізованої продукції, грн;

O_3 – середньорічний залишок оборотного капіталу, грн

Чим більше оборотів здійснює оборотний капітал за рік, тим ефективніше він використовується. Для аналізу динаміки ефективності його використання визначають два показники: коефіцієнт оборотності нормованого оборотного капіталу та коефіцієнт оборотності всього оборотного капіталу.

Коефіцієнт завантаження коштів в обороті – показник, обернений до коефіцієнта оборотності, який показує, скільки оборотного капіталу припадає на 1 грн реалізованої продукції. Величину цього показника обчислюють за

формулою:

$$K_3 = \frac{Q_3}{O}$$

Тривалість одного обороту (в днях) визначається діленням кількості днів у році на коефіцієнт оборотності оборотного капіталу:

$$T = 360 : K_0$$

Тривалість одного обороту характеризує швидкість обертання. Цей показник обчислюється в днях і визначається періодом, за який оборотний капітал підприємства здійснює один оборот. Швидкість обертання оборотного капіталу характеризує ефективність його використання. Прискорення оборотності оборотного капіталу зумовлює: по-перше, збільшення обсягу продукції на 1 грн поточних витрат підприємства; по-друге, вивільнення частини коштів і створення додаткових резервів для розширення виробництва.

Тривалість обертання коштів – це синтетичний показник, здатний відображати одночасно результат процесу матеріального відтворення (обсяг реалізації створених товарів) та ефективність використання у цьому процесі матеріальних засобів і коштів. Порівнюючи фактичний час обертання з плановим, визначають *прискорення або сповільнення обертання оборотного капіталу* підприємства. Результатом прискорення оборотності оборотного капіталу є зменшення його суми при незмінному обсязі виробництва. І навпаки, при сповільненні обертання оборотного капіталу необхідно додатково залучати відповідну суму коштів для виконання програми виробництва.

Сума вивільнення оборотних коштів у результаті прискорення їх обертання або додаткового залучення внаслідок сповільнення обертання визначається за формулою:

$$\Delta O_3 = \frac{(t_1 - t_0) \cdot Q}{T},$$

де t_0 і t_1 – тривалість одного обороту оборотного капіталу у базовому і звітному періоді, днів;

Q – обсяг реалізованої продукції за рік, грн;

T – тривалість аналізованого періоду, днів.

Якщо сума вивільнених або залучених оборотних коштів підприємства розраховується за рік, то тривалість аналізованого періоду становить 360 днів.

Рентабельність оборотного капіталу визначається відношенням прибутку підприємства до середньорічного залишку оборотного капіталу. Цей показник показує масу прибутку, що припадає на 1 грн оборотного капіталу підприємства.

$$P = \Pi : Q_3,$$

де Π – прибуток від реалізації продукції, грн;

Q_3 – середньорічний залишок оборотного капіталу, грн

Ефективність використання оборотних активів на підприємстві має важливе значення, оскільки справляє значний вплив на загальну ефективність використання всієї сукупності засобів виробництва. В сучасних умовах господарювання раціональне та економне управління оборотними активами, забезпечення безперервності і ефективності господарської діяльності – це одне з найважливіших завдань підприємств. Ефективне управління оборотними активами передбачає проведення постійного моніторингу оборотного капіталу, строку його перебування на кожній зі стадій та пошук шляхів прискорення обертання. Крім того, важливим є визначення оптимальної величини оборотного капіталу, що забезпечить безперебійне ефективне функціонування підприємства, а також – мінімізує наявність недіючих поточних активів.

Ефективність управління оборотним капіталом на підприємстві характеризується швидкістю його обороту (оборотністю). Чим менше оборотні активи затримуються на окремих стадіях, тим швидше завершується їхній кругообіг. Прискорення обертання оборотного капіталу призводить як до підвищення ефективності його використання, так і зростання ефективності діяльності підприємства. За умов прибуткової роботи підприємства наслідком прискорення процесу обертання оборотного капіталу є збільшення величини виробленої продукції та річного прибутку. У разі, коли існують обмеження щодо попиту на продукцію, яку виробляє підприємство, прискорення процесу обертання призводить до вивільнення з обороту певної суми оборотних коштів і

появи можливості їх використання в іншому напрямку діяльності підприємства з метою отримання додаткового прибутку або досягнення певного соціального ефекту.

З метою прискорення обертання оборотного капіталу у сфері виробництва необхідно: впроваджувати новітню техніку та технологію, зокрема безвідхідну та ресурсозберігаючу; забезпечити зниження матеріало- й енергомісткості продукції; раціонально використовувати матеріальні ресурси; організовувати використання вторинних ресурсів; модернізувати виробничу інфраструктуру підприємства; формувати систему мотивації для раціонального використання матеріальних ресурсів; удосконалювати форми організації виробництва.

У сфері обігу потрібно забезпечити: удосконалення маркетингової діяльності підприємства; прискорення процесу реалізації готової продукції; удосконалення системи розрахунків за відвантажену продукцію; ефективне управління дебіторською заборгованістю; розширення взаємодії з банківськими установами з приводу залучення коштів і здійснення розрахунків; дотримання договірної та платіжної дисципліни.

Важливим напрямком поліпшення використання оборотного капіталу є *раціональне використання матеріальних ресурсів*. Напрями економії матеріальних ресурсів можна поділити на дві групи: виробничо-технічні та організаційно-економічні.

Виробничо-технічні резерви економії сировини і матеріалів – це впровадження нової техніки і прогресивних технологій, поліпшення якості матеріальних ресурсів та умов їхнього зберігання. Здійснення заходів, які забезпечують раціональне використання матеріальних ресурсів, передбачає додаткові витрати, проте це призводить до підвищення ефективності виробництва.

Організаційно-економічні напрями ефективного використання оборотного капіталу передбачають удосконалення планування господарської діяльності, системи ціноутворення та матеріального стимулювання. Особливістю заходів

організаційно-економічного характеру є те, що здійснення їх, як правило, не потребує додаткових витрат.

Важливим шляхом підвищення ефективності використання оборотного капіталу є *зниження матеріаломісткості* продукції. Економія матеріальних ресурсів дає можливість збільшити випуск продукції з відносно меншими витратами, що знижує собівартість і зумовлює зростання прибутку підприємства.

Важливим напрямом підвищення ефективності використання оборотних коштів у підприємствах є *впровадження ресурсозберігаючих та безвідходних технологій*. В цих умовах забезпечується найбільш раціональне використання виробничих ресурсів, а відходи виробництва в технологічному процесі мінімальні. Ліквідація втрат на всіх стадіях виробництва, поліпшення зберігання і реалізації виробленої продукції може збільшити продовольчий фонд країни приблизно на 20-25%.

У підприємствах, що здійснюють переробку продукції, важливим напрямом підвищення ефективності оборотних активів є *раціональне використання сировини*. Поліпшення використання сировини здійснюється на основі зменшення витрат сировини на виробництво одиниці кінцевої продукції та зниження втрат сировини при зберіганні, транспортуванні та переробці. Для визначення ефективності використання оборотного капіталу на підприємствах, що переробляють сировину, розраховують такі показники, як *коефіцієнт виходу готової продукції з вихідної сировини та витрата сировини на одиницю готової продукції*

Важливим шляхом поліпшення використання оборотного капіталу є *прискорення його оборотності*. Воно може бути досягнуто на основі раціонального поєднання галузей з різною тривалістю виробничого циклу; забезпечення раціональної структури оборотного капіталу для одержання найбільшого приросту виробництва продукції.

ТЕМА 10. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

10.1.Економічний зміст та складові інтелектуального капіталу

10.2.Види, типи та форми інтелектуального капіталу

10.3.Сутність нематеріальних ресурсів та активів підприємства

10.4.Методи оцінювання інтелектуального капіталу та нематеріальних активів підприємства та їх амортизація

10.5.Відтворення інтелектуального капіталу

10.1. Економічний зміст та складові інтелектуального капіталу

Істотною особливістю кінця ХХ - початку ХХІ століття став перехід від виробництва інформації і знань до виробництва нових технологій оброблення інформації. Застосування цих технологій у всіх сферах економіки змінює суть процесу виробництва і підвищує його кінцеву ефективність. У динамічному ринковому середовищі по відношенню до результатів інтелектуальної праці стали використовувати терміни «інтелектуальна власність», «інтелектуальний потенціал», «інтелектуальний капітал», «комерціалізація інтелектуальної власності» тощо.

Економіка, заснована на знаннях (інтелектуальна економіка) - це економіка, яка створює, поширює й використовує знання для забезпечення свого росту й конкурентоспроможності. Вона широко використовує знання в багатоманітних формах, при чому ці знання збагачують усі галузі, сектори і всіх учасників економічних процесів. У її рамках знання створюються у вигляді наукової і високоякісної продукції, висококваліфікованих послуг, освіти. Характерною ознакою інтелектуальної економіки є те, що знання повинні стати самостійним фактором виробництва, який неможливо замінити іншими факторами.

Базовим поняттям в інтелектуальній економіці є поняття «інтелектуальний капітал», який охоплює всі інші означені терміни. Інтелектуальний капітал (від лат. *intellectualis capitalis* - розумовий, головний або головні пізнання) є одним із різновидів капіталу, який має відповідні його

ознаки та відтворює характерну лише йому специфіку і особливості. Він має надзвичайно складну сутність та багатовекторність прояву, що визначається механізмом його функціонування і представляє інтерес до дослідження його природи для багатьох учених.

Термін «інтелектуальний капітал» уперше було використано американським економістом Дж. Гелбрейтом у 1969 році. Однак, як наукова економічна категорія він почав досліджуватися порівняно недавно - з 90-х років ХХ століття.

Природу та сутність інтелектуального капіталу ґрунтовно досліджував Т.Стюарт, який уявляв його як суму всього того, що знають працівники компанії і що забезпечує конкурентну перевагу компанії на ринку: патенти, процеси, управлінські навички, технології, досвід та інформація про споживачів і постачальників. Об'єднані разом, ці знання складають інтелектуальний капітал.

Відомий шведський економіст-практик Л.Едвінссон розглядав інтелектуальний капітал як знання, яке може конвертуватися у вартість. Один із перших російських дослідників інтелектуального капіталу В.С.Єфремов вважав, що інтелектуальний капітал - це знання, якими володіють організації і передаються у будь-якій формі. Згідно з визначенням Л.Прусака - інтелектуальний капітал являє собою такий інтелектуальний матеріал, який зафіксований, формалізований і використовується для більш вагомого активу.

З економічної точки зору, інтелектуальний капітал є формою капіталізації інтелектуального потенціалу підприємства, цінність якого виводиться за коефіцієнтом Тобіна (відношення ринкової вартості компанії до її балансової вартості). На практиці керівники корпорацій дають більш просте визначення інтелектуального капіталу як сукупності нематеріальних активів, які можуть бути кодифіковані, оцінені та управляються корпорацією.

Узагальнюючи існуючі в науці трактування сутності інтелектуального капіталу можна виділити три підходи до його визначення:

➤ *структурний* - інтелектуальний капітал суб'єкта визначається як сукупність наявних у нього законних прав на результати своєї творчої діяльності, його природних і набутих інтелектуальних здібностей і навичок, а також нагромаджені ним бази знань і корисних відносин з іншими суб'єктами;

➤ *функціонально-структурний* - інтелектуальний капітал трактується як сукупність знань, які є на підприємстві й можуть використовуватися ним для одержання різних переваг перед конкурентами;

➤ *термінологічний* - інтелектуальний капітал є поняттям, яким позначають нематеріальні активи, без яких компанія не може існувати.

Сутність *інтелектуального капіталу як економічної категорії* трактується як його здатність створювати нову вартість інтелектуальних ресурсів підприємства (які представлені людським і машинним інтелектами, а також іншими інтелектуальними продуктами, створеними або залученими зі сторони).

Наразі інтелектуальний капітал поряд з іншими видами капіталу є фактором виробництва. Традиційно капітал - це створені людиною ресурси, які використовуються для виробництва товарів та послуг і приносять прибуток. На рівні підприємства капітал - це вся сума матеріальних благ (речей) і грошових засобів, які використовуються на виробництві і діляться на основний та обіговий. Виходячи із даного визначення, *інтелектуальний капітал* можна трактувати як сукупність нематеріальних об'єктів, які використовуються на виробництві і являються частиною основного капіталу. У рамках формалізованих уявлень про капітал, його самозростання відбувається у процесі кругообігу і обороту. Капітал слід розуміти як рух, а не річ, яка перебуває у покої. Теж відноситься і до інтелектуального капіталу, який приймає участь у кругообігу сукупного капіталу поряд з фізичним капіталом, приймаючи участь у формуванні грошового виразу капіталу.

Інтелектуальний капітал має багато спільного із фізичним капіталом, так як обидва види капіталів виникають у результаті вкладень ресурсів (грошей, матеріальних засобів, знань, кваліфікації) у виробництво товарів та послуг, які

приносять підприємству прибуток. Обидва види капіталів включаються в кругообіг вартості, в якому грошова форма є відправною і кінцевою формами просування фірми чи організації вперед. Обидва види капіталів піддаються моральному зносу (причому інтелектуальний капітал навіть у більшій мірі знецінюється - і програмне забезпечення і знання, що відповідно потребує затрат на їх утримання).

Разом з тим, між фізичним та інтелектуальним капіталом спостерігаються і відмінності. Інтелектуальний капітал часто називають «невидимим активом» і в цьому визначенні - його нематеріальна природа. Речових вимірів творчого потенціалу компанії, величини його інтелектуального ресурсу по аналогії з іншими ресурсами, необхідними для виробництва будь-якого продукту, не існує. Тому складно відшукати надійні способи виміру колективних знань співробітників компанії, їх досвіду та інтуїції, інтелектуальної власності, засвоєної ними інформації. Особливістю інтелектуального капіталу є й те, що будучи націленим на майбутнє він являє собою результат певних дій у минулому. Найбільш успішно інтелектуальний капітал може розвиватися у процесі створення нової продукції і проведення організаційно-стратегічних заходів для освоєння нових ніш на товарних ринках. Розвиток залежить від того, настільки компанія може масштабно організувати дослідження, сконцентрувати необхідні інтелектуальні, матеріальні і фінансові ресурси.

У структурі *інтелектуального капіталу виділяють три складових:*

- *людський капітал* - сукупність знань, навичок, творчих здібностей, а також спроможність власників та наукомістких працівників відповідати вимогам і задачам підприємства;
- *структурний (організаційний) капітал* - це систематизована і формалізована компетентність компанії (поінформованість, обізнаність, авторитетність), а також організаційне забезпечення і системи, які активізують її творчі можливості;
- *споживчий капітал* - майбутні споживачі продукції підприємства, її спроможність задовольнити їх запити.

Основою цих складових є людські ресурси - найбільш динамічна компонента спроможності підприємства отримувати прибуток впродовж тривалого часу. Людський капітал представляє собою накопичені в результаті інвестицій та втілені у працівниках компанії знання, практичні навички, моральні цінності та ставлення до справи. Його особливістю є те, що він не може бути власністю підприємства.

На відміну від людського, структурний капітал може бути оформлений у власність і виступати в якості об'єкту купівлі-продажу. До нього належать: інформаційні ресурси, електронні мережі, організаційна структура, ефективне управління, сприйнятливність до змін та нововведень, інтелектуальна власність (авторські права, технічне і програмне забезпечення, комп'ютерні програми, бази даних тощо). Структурний капітал включає наступні структурні компоненти: *інноваційний капітал* - здатність компанії до оновлення та нововведень; *процесний капітал* - система виробництва, збуту та післяпродажного обслуговування.

Споживчий капітал ґрунтується на відносинах організації зі споживачами її продукції, що набувають прояву у прихильності покупців, взаємовигідному співробітництві з контрагентами, вірності клієнтів тощо.

Розуміючи у цілому інтелектуальний капітал як знання, які можуть бути перетворені в прибуток та оцінені слід виділити його основні властивості, що характеризують його сутність.

Загальні властивості інтелектуального капіталу підприємства:

- капітал виступає як економічна категорія і за своїм соціально-економічним змістом не є майном;
- капітал має вартісну оцінку і є «самозростаючою» вартістю;
- капітал розглядається як авансована вартість і після завершення кругообігу повертається з додатковим доходом;
- капітал є частиною багатства (фінансових ресурсів) підприємця і може бути інновацією.

Теорія інтелектуального капіталу відіграватиме значну роль у новому тисячолітті, оскільки вона є дієвим засобом виміру, конкретизації та відображення істинної вартості активів фірми, організації чи корпорації. У постіндустріальну епоху капітал стає системоутворюючим фактором у структурі інтелектуального капіталу.

10.2. Види, типи та форми інтелектуального капіталу

З метою розкриття сутності та механізму функціонування інтелектуального капіталу слід виділити його складові елементи з наступним групуванням за однорідними ознаками. Класифікацію видів інтелектуального капіталу здійснюють за різними ознаками залежно від цілі та завдань, які при цьому вирішуються (рис. 10.1).

За формою власності інтелектуальний капітал може бути *приватним, колективним та державним* у залежності від суб'єкта, який володіє, користується і розпоряджається результатом інтелектуальної творчої діяльності. В основу інтелектуального капіталу входить інтелектуальна власність як результат інтелектуальної творчої діяльності, власного творчого пошуку, який втілений у певну об'єктивну форму (патент, свідоцтво, ноу-хау, товарний знак, авторський твір тощо) та здатний до відтворення. Приватна та колективна форми власності визначають кому належить результат власного творчого пошуку. До державної форми інтелектуальної власності відносять продукт інтелектуальної праці, створений на замовлення державних органів влади за рахунок бюджетних коштів.

Корпоративна трансакція пов'язана з організаційно-правовою формою інтелектуального капіталу і відтворюється у формі *акціонерного або пайового інтелектуального капіталу* в залежності від виду корпоративної трансакції або виду засновницького капіталу. Вона стосується практично усіх видів акціонерних та господарських товариств. Вкладення інтелектуального капіталу до статутного фонду господарських товариств в обмін на корпоративні права відноситься до інноваційної діяльності, спрямованої на емісію (ремісію)

статутного фонду, тобто підвищення (зменшення) потенціалу засновницького капіталу. При цьому залучення інтелектуального капіталу проявляється у формі права на об'єкти промислової власності та у формі авторського та суміжного з ним права в залежності від видів об'єктів інтелектуальної власності.

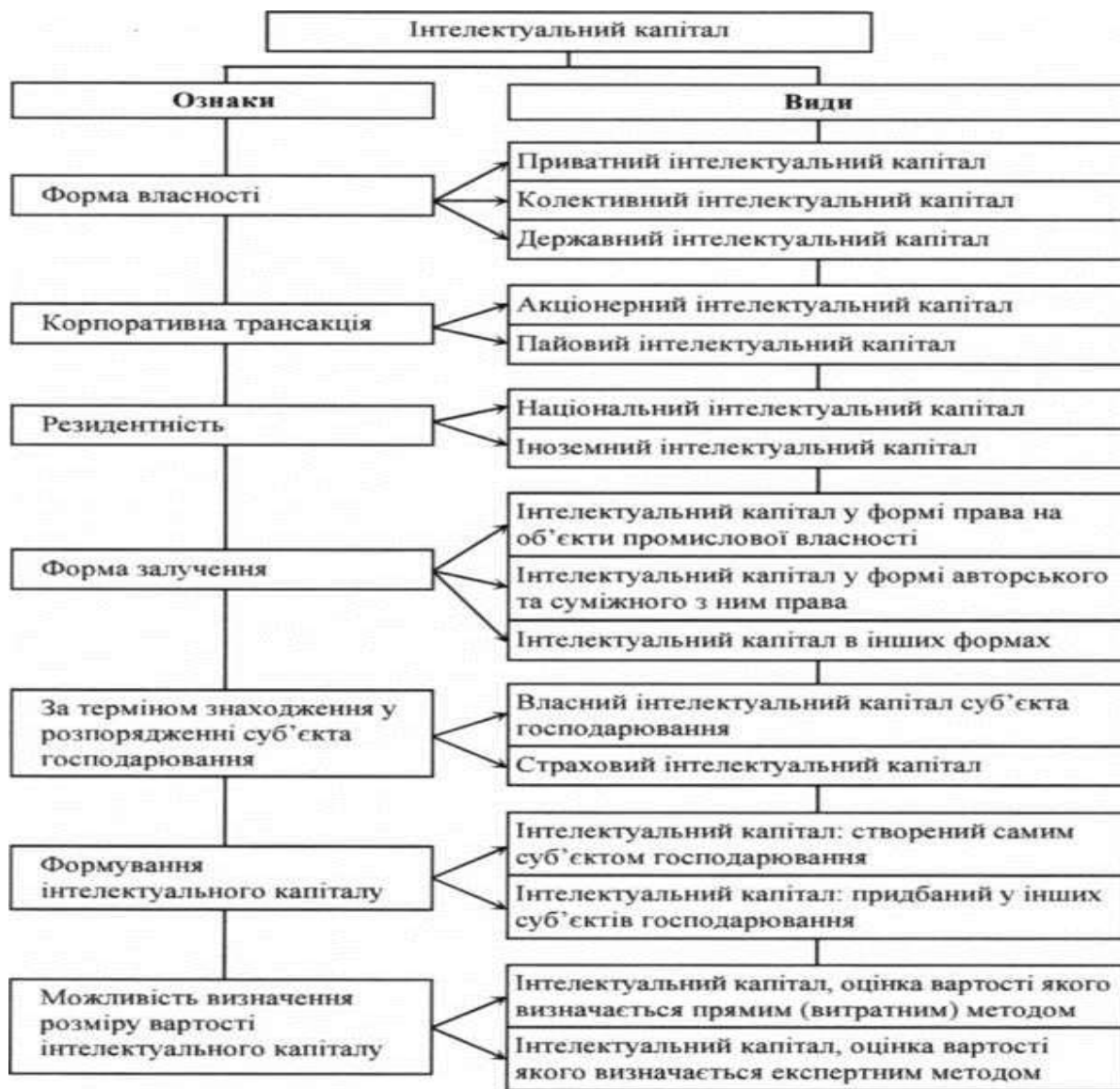


Рис 10.1. Класифікація видів інтелектуального капіталу

Резидентність інтелектуального капіталу відображає локалізацію його належності до національного чи іноземного походження.

З точки зору правової охорони та у відповідності до міжнародних стандартів залучення інтелектуального капіталу може здійснюватися: у формі права на об'єкти промислової власності (винаходи, корисні зразки, промислові моделі, фабричні або товарні знаки, «ноу-хау».); у формі авторського та

суміжного з ним права (права на наукові, літературні, художні та музичні твори, програми для ЕОМ, бази даних) та у інших формах, передбачених законодавством.

За терміном знаходження у розпорядженні суб'єкта господарювання інтелектуальний капітал поділяється на власний та строковий. Власний інтелектуальний капітал може знаходитися на балансі суб'єкта господарювання (наприклад, у формі капітальних інвестицій). Строковий інтелектуальний капітал на балансі суб'єкта господарювання знаходить відображення у вигляді нематеріальних активів, які в залежності від виду мають відповідний термін знаходження згідно законодавства України про охорону інтелектуальної власності. Так, наприклад, правова охорона суб'єктів інтелектуальної власності надається за певних умов на конкретно визначений строк: винахід - на 20 років, корисна модель - на 5 років, промисловий зразок - на 10 років тощо.

За ознакою формування (мобілізації) інтелектуальний капітал поділяється на створений самим суб'єктом господарювання і придбаний у інших суб'єктів господарювання.

За можливістю визначення вартості інтелектуального капіталу виділять дві основні методики: оцінку вартості прямим (витратним) методом; оцінку вартості експертним методом.

Серед типів інтелектуального капіталу, кожен з яких містить відповідні його види виділяють:

- *персоніфікований* - знання та вміння, пов'язані з роботою; творчі здібності, освіта, професійна кваліфікація; лояльність; ціннісні настанови персоналу; психометричні характеристики;
- *техніко-технологічний* - винаходи, корисні моделі, промислові зразки, патенти, ноу-хау, програмне забезпечення, права на дизайн;
- *інфраструктурний* - бази даних, організаційна структура, філософія управління, корпоративна культура, ділове співробітництво;
- *клієнтський* - відносини з покупцями, контракти, портфель замовлень, франшизи, ліцензійні угоди, ділова репутація;

- *марочний* - торгові марки, товарні знаки, корпоративна марка (ім'я), марки обслуговування.

Сучасними *формами матеріалізації інтелектуального капіталу* є матеріальні фактори виробництва, які широко використовуються в усіх сферах життєдіяльності суспільства (рис. 10.2).



Рис. 10.2. Основні форми інтелектуального капіталу

Поступово інтелектуальний капітал набирає власну оригінальну форму руху системоутворювальним ядром якої є наука. Йому притаманний вищий ступінь розвитку порівняно з уже відомими функціональними формами капіталу, критерієм чого є стійкіший рівень економічного розвитку суспільства, ефективності його структури.

10.3. Сутність нематеріальних ресурсів та активів підприємства, їх класифікація

Успішне функціонування сучасного підприємства потребує використання у своїй господарській діяльності не тільки матеріальних, трудових та фінансово-кредитних ресурсів, а й нематеріальних ресурсів.

Нематеріальні ресурси - частина потенціалу підприємства, яка не має матеріальної основи, але здатна приносити прибутки чи вигоду підприємству

протягом тривалого періоду. Головною особливістю таких ресурсів є відсутність можливості визначення загального конкретного розміру користі, вигоди, яку вони дають підприємству.

Поняття «нематеріальні ресурси» використовується для характеристики сукупності об'єктів інтелектуальної власності, до яких відносяться: *об'єкти промислової власності; об'єкти інтелектуальної власності, що охороняються авторським правом і суміжними правами; нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності* (рис. 10.3).



Рис. 10.3. Склад нематеріальних ресурсів підприємства

Інтелектуальна власність являє собою юридичне поняття, що охоплює авторське право та інші права на продукти інтелектуальної діяльності. Право інтелектуальної власності – це право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або на інший її об'єкт.

Промислова власність є поняттям, що застосовується для позначення виключного права на використання певних нематеріальних ресурсів. До її об'єктів належать:

- *винаходи* - нові та ті, що мають істотні відмінності технічних рішень задач у будь-якій галузі економіки та забезпечують позитивний ефект. Винахід має бути новим, мати рівень винахідництва, бути придатним для промислового використання;

- *промислові зразки* - розроблена автором або авторським колективом модель виробу, який буде випускатися на даному підприємстві. Він забезпечується правовою охороною за умов його новизни, оригінальності та придатності до промислового виготовлення;

- *корисні моделі* - результат творчої діяльності людини, об'єктом яких може бути конструктивне вирішення пристрою або його складових частин. Їх називають ще малими винаходами, однак відповідаючи критеріям новизни та придатності для промислового використання, вони не відрізняються високим рівнем творчості винахідництва;

- *товарні знаки та знаки обслуговування* - це оригінальні символи, при позначенні якими товари даної фірми відрізняються від товарів конкурентів та мають правовий захист. Якщо під товарним знаком надаються послуги, то він називається знаком обслуговування;

- *географічне позначення походження товару* - це назва географічного місця, яка вживається в найменуванні товару, що походить із даного місця. Суб'єкти господарювання, що здійснюють посередницьку діяльність, можуть використовувати дане позначення лише на підставі відповідного договору;

- *комерційне (фірмове) найменування* - стале позначення підприємства або громадянина-підприємця, від імені якого здійснюється виробнича та інша діяльність. Використовується для ідентифікації суб'єктів господарювання та загальної характеристики їхньої репутації на ринку;

- *сорти, породи тварин* - представляють собою особисті немайнові та майнові права інтелектуальної власності на сорт рослин, породу тварин чи їх поширення. Вони засвідчуються державною реєстрацією чи патентом;

- *недобросовісна конкуренція* - це будь-які дії у конкуренції, що суперечать правилам та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності.

До об'єктів, що охороняються авторським правом належать:

- *твори у галузі науки, літератури та мистецтва* - це літературні, музичні, драматичні, аудіовізуальні твори, виступи, лекції, промови, твори образотворчого, архітектурного, декоративного та інших видів мистецтв, ілюстрації, карти, сценічні обробки, переклади та інші. Вони існують у таких об'єктивних формах, як письмова так усна;

- *наукові відкриття* - під якими розуміють встановлення невідомих раніше, але об'єктивно наявних закономірностей, властивостей та явищ матеріального світу, які вносять докорінні зміни у рівень наукового пізнання;

- *комп'ютерна програма* - це поняття охоплює як операційну систему, так і прикладну програму, що виражені у вихідному або об'єктному кодах;

- *компіляція даних (база даних)* - сукупність творів, даних або будь-якої іншої незалежної інформації у довільній формі (в тому числі - електронній), підбір і розташування окремих частин якої та її упорядкування є результатом творчої праці і складові частини якої можуть бути знайдені за допомогою спеціальної пошукової системи на основі електронних засобів;

- *топології інтегральних мікросхем* - зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розташування сукупності елементів інтегральної мікросхеми та зв'язків між ними.

До об'єктів авторського права не відносяться: повідомлення про новини дня або поточні події, що мають характер звичайної прес-інформації; твори народної творчості (фольклор); видані органами державної влади у межах їхніх повноважень офіційні документи політичного, законодавчого, адміністративного характеру (закони, укази, постанови, судові рішення, державні стандарти тощо) та їхні офіційні переклади; грошові знаки; розклади руху транспортних

засобів, розклади телерадіопередач, телефонні довідники та інші аналогічні бази даних.

До об'єктів, що охороняються суміжними правами, належать: виконання літературних, драматичних, музичних, музично-драматичних, хореографічних, фольклорних та інших творів; фонограми, відеограми; передачі (програми) організацій мовлення.

До нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності належать:

- *раціоналізаторська пропозиція* - являє собою корисну рекомендацію, що стосується техніки та технології, які використовуються на даному підприємстві. На відміну від винаходів, вона може бути вже відомою на інших підприємствах або в інших галузях економіки, але на даній фірмі має застосовуватись уперше;

- *ноу-хау* (у перекладі з англ. - «знати як зробити») - втілює певний досвід підприємства у якій-небудь сфері його діяльності: науково-технічній; виробничій; управлінській; комерційній; фінансовій та інших. Ноу-хау не захищаються охоронними документами, але і не оприлюднюються. Вони мають конфіденційний характер тих знань та досвіду, на здобуття яких підприємство витрачає значні кошти;

- *гудвіл* - означає сформований імідж фірми, складовими якого є досвід, ділові зв'язки, престиж товарних знаків, стала клієнтура, доброзичливість та прихильність споживачів;

- *комерційна таємниця* - сукупність виробничо-господарської, фінансово-економічної та науково-технічної інформації про діяльність підприємства, розголошення якої може завдати йому шкоди. Охорона комерційної таємниці є важливою складовою гарантування економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Передача прав власності на використання нематеріальних ресурсів здійснюється у формі ліцензійної угоди.

Нематеріальні активи підприємства - це активи, що виникають в результаті володіння правами на об'єкти інтелектуальної власності чи на

обмежені ресурси і їх використання у господарській діяльності для отримання доходу.

Відповідно до П(С)БО 8 *нематеріальний актив* визначається як немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований (відокремлений від підприємства) і знаходиться на підприємстві у цілях використання протягом періоду більше як одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях або надання в оренду іншим особам.

Класифікація та облік нематеріальних активів ведеться щодо кожного об'єкта за наступними групами: права користування природними ресурсами; права користування майном; права на об'єкти промислової власності; права на знаки для товарів і послуг; авторські та суміжні з ними права; гудвіл; інші нематеріальні активи.

Основними *ознаками нематеріальних активів* є: відсутність матеріально-речової структури; використання протягом тривалого часу (понад один рік); здатність бути корисними підприємству; високий ступінь невизначеності розмірів можливого у майбутньому прибутку внаслідок їх використання.

Окремі елементи нематеріальних активів мають особливості правового захисту, до яких відносять патент та авторське право.

Патентом називається документ, яким держава (державний орган) надає особі або підприємству виключне право використання зазначеного в патенті винаходу або раціоналізаторської пропозиції. Патентовласник володіє монопольним правом на промислове або інше комерційне використання, зазначених у ньому нематеріальних ресурсів і за необхідності може заборонити будь-кому їх використовувати без відповідного дозволу.

Авторське право являє собою систему правових норм, що визначають виключне право авторів наукових, літературних та художніх творів на використання результатів своєї праці.

Реалізувати право власності на нематеріальні ресурси може або сам їх власник, або довірена особа чи підприємство. Дозвіл на використання таких ресурсів називається *ліцензією*. Він передбачає, що користувач (ліцензіат) використовуватиме об'єкти промислової або інтелектуальної власності впродовж зазначеного в ліцензії терміну і сплачуватиме винагороду власникові (ліцензіару). Така винагорода може сплачуватись у вигляді встановлених певних відсоткових ставок до обсягу чистого продажу, до собівартості виробництва, до вартості одиниці ліцензійної продукції (роялті) або як разова за весь період користування (паушальна виплата). Фактично паушальна виплата є платою за ліцензію.

З урахуванням класифікаційних ознак виділяють наступні види ліцензій:

- залежно від обґрунтування дозволу на використання об'єкта ліцензії: *добровільні ліцензії та примусові* (як правило, примусові ліцензії видаються рідко);
- залежно від обсягів прав щодо використання ліцензії: *звичайні, ексклюзивні та повні*;
- залежно від характеру об'єкта, що передається за ліцензійною угодою: *патентна, безпатентна*.

Для практики господарювання характерна наявність різних видів ліцензій та комбінацій форм винагород за них.

10.4. Методи оцінювання інтелектуального капіталу та нематеріальних активів підприємства

Інтелектуальний капітал та нематеріальні активи підприємства підлягають оцінюванню вартості й амортизації, що регулюється чинним законодавством України та Міжнародними стандартами.

Необхідність здійснення оцінки інтелектуальної вартості та нематеріальних активів обумовлюється наступними обставинами: приватизацією або відчуженням нематеріальних активів державою; включення об'єктів інтелектуальної власності до статутного фонду підприємства;

визначення майнової частки у статутному фонді внаслідок злиття чи поділу організації; оцінкою та переоцінкою нематеріальних активів з метою їх повного обліку; вирішення питань щодо купівлі (продажу) прав на об'єкти інтелектуальної власності; оформлення фінансової звітності підприємства; оцінки застави під отримуваний кредит; визначенні величини збитків внаслідок порушення прав на об'єкти інтелектуальної власності; організації франчайзингу.

Оцінювання інтелектуального капіталу. Повний огляд методів оцінки інтелектуального капіталу був запропонований шведським ученим Карлом-Еріком Свейбі, який виділяє 42 основних методи виміру інтелектуального капіталу, що згруповані в чотири категорії:

- *методи прямого виміру інтелектуального капіталу (Direct Intellectual Capital methods (DIC))* - що ґрунтуються на ідентифікації та оцінці в грошових величинах окремих активів або компонентів інтелектуального капіталу, після чого виводиться інтегральна оцінка інтелектуального капіталу підприємства;

- *методи ринкової капіталізації (Market Capitalization Methods (MCM))* - при застосуванні цього методу розраховують різницю між ринковою капіталізацією компанії і власним капіталом її акціонерів. Отримане значення розглядається як вартість її інтелектуального капіталу або нематеріальних активів;

- *методи віддачі від активів (Return on Assets Methods (ROA))* - визначається відношення середнього доходу компанії до відрахування податків за певний період до матеріальних активів компанії і здійснюється порівняння з аналогічним показником для галузі в цілому. Для того щоб підрахувати середній додатковий дохід від інтелектуального капіталу, отримана частка множиться на матеріальні активи компанії. Потім, шляхом прямої капіталізації або дисконтування одержуваного грошового потоку можна визначити вартість інтелектуального капіталу підприємства;

- *методи підрахунку балів (Scorecard Methods - SC)* - застосування даних методів передбачає ідентифікацію різноманітних компонент

нематеріальних активів або інтелектуального капіталу, при цьому генеруються або додаються індикатори та індекси у вигляді підрахунку балів або як графи. Використання SC-методів не передбачає отримання грошової оцінки інтелектуального капіталу, вони подібні до методів діагностичної інформаційної системи.

Усі відомі методи оцінювання інтелектуального капіталу поділяються на чотири наведені категорії. При цьому необхідно відмітити відносну близькість DIC та SC-методів, а також MCM і методів ROA. У перших двох випадках оцінювання починається від ідентифікації окремих компонентів інтелектуального капіталу, в інших - від інтегрованого ефекту. Методи типу ROA та MCM, які передбачають грошове оцінювання, корисні у разі злиття компаній, у випадках купівлі-продажу об'єктів бізнесу. Вони можуть використовуватись для порівняння вартості бізнесу компаній, але сферою застосування цих методів є підприємницькі структури.

Перевага діагностичної інформаційної системи та SC-методів полягає в тому, що вони використовуються для будь-яких організаційно-правових структур, хоча потребують відповідної адаптації до кожної організації і кожної цілі, що робить їх зіставлення досить складним. Крім того, ці методи нові і нелегко сприймаються бізнесменами й менеджерами, які звикли розглядати все тільки з фінансового погляду. Комплексні ж підходи породжують великі масиви даних, які важко аналізувати й пов'язувати.

Оцінювання вартості нематеріальних активів здійснюється у певній послідовності та включає кілька етапів. Згідно з міжнародними стандартами застосовують *витратний, прибутковий (дохідний) та ринковий підходи* до розроблення конкретних методів оцінювання вартості. У межах можливих методичних підходів існують різні методи оцінювання вартості нематеріальних активів (рис. 10.4).

Витратний підхід оцінки інтелектуального капіталу передбачає визначення витрат на відтворення первісної вартості об'єкта інтелектуальної

власності у складі нематеріальних активів підприємства з використанням відповідних методів.



Рис. 10.4. Методи оцінювання нематеріальних активів підприємства

Метод початкових витрат передбачає визначення вартості нематеріальних активів за даними бухгалтерської звітності підприємства (організації) за кілька останніх років. Розрахунки здійснюються у наступній послідовності:

- виявляються всі фактичні витрати, пов'язані із створенням, придбанням чи впровадженням об'єктів інтелектуальної власності;
- уточнюються витрати з урахуванням індексу цін на дату оцінювання;
- визначається нарахована величина амортизаційних відрахувань об'єкта інтелектуальної власності;
- вартість об'єкта інтелектуальної власності визначається як різниця між уточненими витратами та нарахованою сумою амортизаційних відрахувань.

Основна ідея *методу вартості заміщення* полягає в тому, що максимальна вартість певного нематеріального активу визначається як мінімальна ціна аналогічного елемента нематеріальних активів.

Для розрахунку вартості унікальних нематеріальних активів використовують *метод відновної вартості*. Відновна вартість активу визначається як сума витрат, необхідних для відтворення точної копії оцінюваного активу з урахуванням діючих цін.

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

Оцінювання вартості нематеріального активу за *методом капіталізації прибутку* охоплює такі етапи:

- виявлення джерел і розмірів чистого прибутку від використання відповідного активу;
 - визначення ставки капіталізації чистого прибутку;
 - розрахунок вартості активу шляхом ділення чистого прибутку на ставку капіталізації.
- Реалізація *методу дисконтування майбутніх грошових потоків* пов'язана з такими послідовними стадіями:
- оцінювання майбутніх грошових потоків, що включають чистий прибуток від використання об'єкта інтелектуальної власності та величину амортизаційних відрахувань цього об'єкта;
 - визначення ставки дисконтування;
 - розрахунків сумарної теперішньої вартості майбутнього прибутку;
 - додавання одержаних результатів вартості об'єкта інтелектуальної власності, приведеної до поточного періоду.

Використання *ринкового підходу* здійснюється за наявності достовірної і доступної інформації про ціни аналогів об'єкта оцінки і дійсні умови операцій із ними. При цьому може використовуватися інформація про ціни угод, пропозицій і попиту.

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

За методом звільнення від роялті вартість активу визначається на основі умовного припущення, що не вся інтелектуальна власність належить підприємству. Тоді відповідну частину виручки підприємство залишає в себе і вважає її додатковим прибутком. Вартість грошових потоків з урахуванням цього прибутку і вважають ринковою вартістю оцінюваного активу.

До ринкових методів аналізу можна віднести методуку Дж. Тобіна. Першочергово вона розроблялася для прогнозування інвестиційної політики компанії, хоча в ході її використання виявилася досить ефективною для виміру інтелектуального капіталу.

Коефіцієнт Тобіна (g) розраховується за відношенням:

$$g = \text{Ринкова вартість} / \text{Балансова вартість}$$

У разі використання даного розрахунку показник Тобіна може бути більшим або меншим за одиницю. Якщо його значення більше одиниці, то ринкова вартість є вищою за балансову вартість компанії і ця різниця є вартісним вираженням інтелектуального капіталу. Якщо ж менше за одиницю, то інтелектуальний капітал відсутній. Враховуючи простоту використання цього методу, слід відмітити його головний недолік, а саме, відсутність достовірної інформації, її неповнність на ринку інтелектуальної власності.

Нематеріальні активи підприємства також підлягають *амортизації*. Норму амортизаційних відрахувань підприємство встановлює залежно від строку корисного використання окремого об'єкта нематеріальних активів, який визначається підприємством при зарахуванні його на баланс (але не більше як 20 років). Для нематеріальних активів, щодо яких неможливо встановити термін використання, норма амортизації визначається в розрахунку на 10 років, тобто 10 %.

При визначенні строку корисного використання об'єкта нематеріальних активів слід враховувати:

- строки корисного використання подібних активів;
- моральний знос, що передбачається;

- правові або інші подібні обмеження щодо троків його використання та інші фактори.

Нарахування амортизації починається з місяця, що настає за місяцем, у якому нематеріальний актив став придатним для використання і припиняється починаючи з місяця, що настає за місяцем вибуття нематеріального активу.

Метод нарахування амортизації нематеріального активу обирається підприємством самостійно, виходячи з умов отримання майбутньої економічної вигоди. Якщо визначення таких умов є неможливим, то амортизація нараховується прямолінійним методом. Розрахунок амортизації при застосуванні відповідних методів нарахування здійснюється згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 Основні засоби.

10.5. Відтворення інтелектуального капіталу

Відтворення розглядають як єдність формування, використання, удосконалення (оновлення) і трансформації економічної системи. Залежно від поставлених цілей *процес відтворення капіталу* можна розглядати як систему, що складається з окремих елементів, а їх цілісна сукупність забезпечує можливість і необхідність раціонального відтворення.

Інтелектуальний капітал є системою відносин, що виникають на рівні індивідуального відтворення між суб'єктами господарювання з приводу виробництва, обміну, розподілу і споживання інтелектуального продукту. Отже, відтворення інтелектуального продукту як власності здійснюється у процесі індивідуального відтворення капіталу.

Також, інтелектуальний капітал є і підсистемою економічної системи відтворення капіталу. Інтелектуальна власність, для того щоб існувати як капітал, повинна здійснювати безперервний циклічний рух: формування - використання - відтворення. Для цього необхідна сукупність усіх факторів виробництва та можливість реалізувати створений продукт, у тому числі й науковий.

Тож інтелектуальний капітал повільно набирає власну оригінальну форму руху, системоутворювальним елементом якого є наука. Загальні і професійні знання, майстерність і досвід, уміння і навички, творчий потенціал - суто суспільні складники інтелектуального капіталу - набуваються або збільшуються за рахунок інвестицій у людину.

Як і інші форми капіталу, інтелектуальний - має свої особливості руху і поширює свій вплив на всі складові корпоративної структури. Він здійснює завершений процес руху, формуючи, доповнюючи, реалізуючи себе як систему. Значна частина циклу руху інтелектуального капіталу пов'язана з вкладенням у нього інвестиційних коштів, при цьому віддача відбувається не відразу. Тільки на стадії матеріалізації капіталу створюються можливості окупності витрат і отримання прибутку. Так, Дж. Гелбрейт зазначав, що долар, вкладений в інтелект людини, частіше приносить найбільший приріст національного доходу, ніж долар, вкладений у залізницю, дамби, машини та інші матеріальні блага. Отже інвестування є важливою передумовою відтворення інтелектуального продукту. Однак, для формування і розвитку творчих здібностей одних лише інвестицій недостатньо. Зміст цього процесу полягає у свідомій і цілеспрямованій діяльності самого носія цих якостей. Інтелектуальний капітал створюється як у суспільному секторі економіки, завдяки ринковому механізму, так і в особистому - у розумінні, що витрати праці і зусиль щодо саморозвитку і самовдосконалення індивіда відіграють вирішальну роль у цьому процесі.

Інвестиції в інтелектуальний капітал мають ряд особливостей, які відрізняють їх від інших видів вкладень:

- віддача від інвестицій в інтелектуальний капітал безпосередньо залежить від тривалості працездатного періоду його носія. Чим раніше здійснюються вкладення в людину, то швидше вони починають давати віддачу. При цьому, слід мати на увазі, що саме найбільш якісні і довготермінові інвестиції приносять вищий і триваліший ефект;

- інтелектуальний капітал схильний не тільки до фізичного і морального зносу, а й здатний накопичуватися і примножуватися. Знос інтелектуального капіталу визначається ступенем природного зносу (старіння) людського організму і притаманної йому здатності до виконання психофізичних функцій. Накопичення інтелектуального капіталу здійснюється в процесі набуття персоналом виробничого досвіду. Якщо цей процес здійснюється безперервно, то з використанням інтелектуального капіталу його якісні і кількісні (обсяг, цінність) характеристики поліпшуються і збільшуються;

- з накопиченням інтелектуального капіталу його дохідність підвищується до певного рівня, обмеженого верхньою межею активної трудової діяльності (активного трудового віку), а потім різко знижується;

- не будь-які інвестиції в людину можуть бути визнані вкладеннями в інтелектуальний капітал, а лише ті, які суспільно й економічно доцільні;

- характер і види вкладень у людину зумовлені історичними, національними, культурними особливостями і традиціями;

- у зіставленні з інвестиціями в інші різноманітні форми капіталу інвестиції в інтелектуальний капітал є найвигіднішими, як з погляду однієї людини, так і з точки зору всього суспільства.

При цьому, як і будь-яка вартість, основа вартості інтелектуального капіталу визначається, з одного боку, необхідністю відтворення інтелектуальної власності, а з другого - бажанням отримати відповідну віддачу від використання її у процесі відтворення. Тут очевидний збіг інтересів найманого працівника і підприємця, оскільки і той, і інший заінтересовані в максимально вигідному використанні інтелектуального капіталу: для одного це проявляється у вигляді доходу, а для другого - у вигляді прибутку. Але саме тут породжуються і суперечності, в основі яких є пропорції розподілу жорстко обмеженого доходу.

Підходи щодо оцінювання людських здібностей, як особливої форми капіталу, залишаються дискусійними. Процес зносу і знецінення інтелектуального потенціалу відбувається інакше, ніж матеріально-речових

факторів. У перші роки функціонування інтелектуального капіталу за рахунок фізичного розвитку працівника, а також за рахунок накопичення ним виробничого досвіду економічна цінність запасу його знань і здібностей не зменшується, як це трапляється фізичним капіталом, а, навпаки, зростає. Спостерігається процес підвищення цінності інтелектуального капіталу. Зазвичай темпи фізичного і морального зносу запасу знань і кваліфікації починають перекривати значення безперервно продовжуваного зростання іншого активу - виробничого досвіду, що відбувається десь наприкінці другого десятиріччя трудового стажу. Лише з цього моменту починається процес знецінення інтелектуального капіталу. Причому темпи його, як правило, набагато нижчі за темпи амортизації основного капіталу.

Окрім цього, у речових засобів виробництва амортизаційний процес будується зазвичай у такий спосіб, щоб до кінця строку служби повністю відшкодувати їх вартість. Щодо інтелектуального капіталу, то здебільшого закінчення трудової діяльності працівника ніяк не означає, що нагромаджений ним запас знань і навичок повністю зношений і знецінений. Разом з тим, слід враховувати періодичний і все інтенсивніший процес старіння знань протягом життя одного покоління і необхідність їх постійного оновлення у процесі безперервного навчання.

Процес відтворення інтелектуального капіталу прийнято розглядати за двома оновними підходами. Перший - ґрунтується на теорії трудової вартості і передбачає послідовність таких етапів:

- виробництво інтелектуального продукту, яке є самоціллю відтворювального процесу;
- процес творчої діяльності, що передбачає активний обмін ідеями і в основу якого покладено певний рівень інтелектуальної активності;
- розподіл капіталу - визначення співвідношення функціонально-результативного й функціонально-ресурсного рівнів відтворення інтелектуального капіталу;

- ефективне використання інтелектуального капіталу (мета процесу відтворення).

- Другий - маркетинговий підхід до процесу відтворення інтелектуального капіталу охоплює такі стадії:

- розподіл капіталу - на цьому етапі обґрунтовується інвестиційна діяльність суб'єкта господарювання з визначенням обсягу інвестицій, яка формує ресурсну базу відтворення інтелектуального капіталу;

- етап генерування, відбору ідей, формування концепції розвитку, який відбувається в процесі творчої діяльності на базі вивчення і формування потреб;

- споживання, коли апробація, вдосконалення і впровадження (комерціалізація) інтелектуального продукту досягають єдності;

- виробництво - відбувається нарощування обсягів та якості продукції, що виготовляється, удосконалюється структура інтелектуальної власності й активно розвиваються елементи маркетингу, які дають змогу досягнути оптимального результату в діяльності фірми на ринку. На цьому етапі інтелектуальний капітал стає засобом підвищення рівня ефективності відтворювального процесу, частина якого у формі ресурсу повертається на початковий етап, завершуючи відтворювальний цикл і забезпечуючи його постійний розвиток.

Отже, специфіка маркетингового підходу до процесу відтворення інтелектуального капіталу полягає в наступному:

- змінюються етапи відтворення капіталу з первинним обґрунтуванням обсягу інвестицій і ресурсів, що залучаються;

- розширюються можливість, ефективність і оптимальність відтворення інтелектуального капіталу на базі маркетинг-системи;

- досягається безперервність відтворення інтелектуального капіталу як необхідна умова підвищення його ефективності;

- збільшується дохід на інтелектуальний капітал у формі економічної ренти;

- відбувається визначення лага, протягом якого інтелектуальний потенціал трансформується в інтелектуальний капітал;
- розвивається система освіти та підвищення кваліфікації, спрямована на приращення інтелектуального потенціалу персоналу;
- з'являється тісна співпраця суб'єктів господарювання (роботодавця і найманих працівників) у процесі формування і розвитку наукомісткого сектору економіки.

Специфічною рисою відтворення інтелектуального капіталу є гомеостаз його носія до факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, чого не трапляється в процесі відтворення інших форм капіталу (фінансового, матеріального, трудового). Часовий лаг перетворення інтелектуального потенціалу в інтелектуальний капітал можна охарактеризувати за рядом аспектів. Зокрема, з погляду часової концепції, процес формування інтелектуального капіталу характеризується, як «present indefinite tense» (теперішній визначений час), який використовується для вираження дії, що відбувається завжди, постійно, зазвичай, або яка має місце взагалі. У процесі відтворення інтелектуальний потенціал трансформується завдяки інтелектуальній активності, яка характеризує динаміку розвитку в теперішньому часі, в інтелектуальний капітал. З погляду зазначеної концепції інтелектуальний капітал - це завжди майбутнє. Отже, процес відтворення інтелектуального капіталу з погляду сучасної часової концепції можна подати у вигляді наступної послідовності: *інтелектуальний потенціал* (теперішній визначений час - present indefinih tense) - *інтелектуальна активність* (теперішній час - present tense) - *інтелектуальний капітал* (майбутній час - future tense) (рис 10.5).

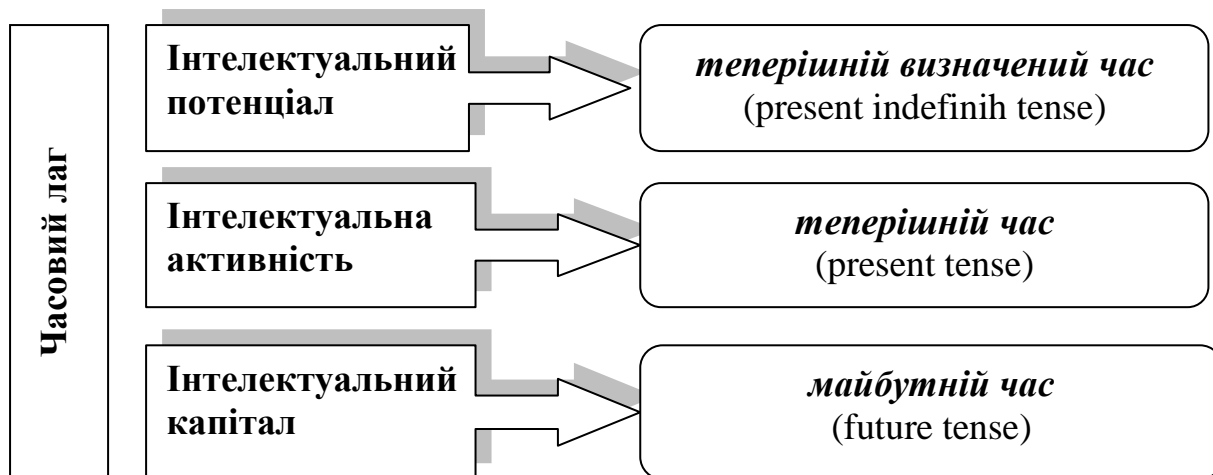


Рис. 10.5. Процес відтворення інтелектуального капіталу з погляду сучасної часової концепції

Ураховуючи проблемність та трансформційність подальшого розвитку сучасної економіки, процес відтворення інтелектуального капіталу може слугувати основою її відродження, центром якого є наукове середовище з високим рівнем конкурентоспроможного на світовому ринку інтелектуального потенціалу.

ТЕМА 11. ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ

11.1. Економічна суть і класифікація інвестиційних ресурсів

11.2. Інвестиції в основний капітал та їхня структура

11.3. Фінансові інвестиції

11.4. Оцінка економічної ефективності виробничих інвестицій

11.1. Економічна суть і класифікація інвестиційних ресурсів

Ефективне функціонування і розвиток країни здійснюється на основі інвестицій, які формують майбутнє соціально-економічної системи та її прогресивні макро-економічні зміни. Нині, головною перешкодою на шляху до стабільного економічного зростання України на засадах структурного та

якісного оновлення виробничої сфери є досить низька активність інвестиційних процесів та динаміка їхнього розгортання.

Інвестиції є матеріально-фінансовою основою оновлення і нагромадження основного капіталу. Втілюючись в основні засоби вони визначають структуру економіки, темпи її зростання і рівень конкурентоспроможності товарної продукції на світовому ринку. Тому проблемі інвестування економіки приділяється значна увага як з боку урядових структур, так і суб'єктів господарювання.

Інвестиції – це вкладення грошових коштів, майнових та інтелектуальних цінностей у матеріальні та нематеріальні активи, фінансові інструменти з метою одержання прибутку або соціального, екологічного ефектів. Загальні обсяги інвестицій в галузі матеріального виробництва залежать від багатьох факторів, а саме: існуючої законодавчої бази, яка формує інвестиційний клімат, обсягів національного внутрішнього продукту, прямих іноземних інвестицій в економіку України.

У зв'язку з обмеженістю інвестиційних ресурсів, виникає питання про визначення пріоритетних напрямів використання цих коштів (матеріальних ресурсів, технологій). Особливо важливим це є в регіональному розрізі, оскільки саме на цьому рівні здійснюються основні інституційні перетворення. Нині простежується тенденція, згідно якої високою інвестиційною активністю характеризуються регіони, загальний рівень соціально-економічного розвитку яких є вищим за середній для країни. Таке становище логічно пояснюється очікуванням швидкого економічного ефекту, який швидше отримується у високорозвинених територіально-господарських комплексах.

Актуальним завданням держави є активізація інвестиційної діяльності та значне нарощування обсягів інвестицій. Загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України визначає Закон України «Про інвестиційну діяльність». Він спрямований на забезпечення рівного захисту прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності

незалежно від форм власності, а також на ефективне інвестування господарства України, розвитку міжнародного економічного співробітництва та інтеграції.

Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що викладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути: кошти, цільові банківські вклади, акції та інші цінні папери; рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності); майнові права, що випливають з авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих ("ноу-хау"); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності.

Як показують розрахунки за тривалий період часу, у середньому приблизно одну третину обсягу фінансових коштів підприємств різних галузей економіки України становлять інвестиції у формі одноразових капітальних витрат).

Інвестиції – це вкладення капіталу у підприємницьку діяльність для одержання прибутку. Для сутнісно-змістової характеристики інвестицій істотне теоретичне і практичне значення має визначення різновидів інвестицій за окремими ознаками, тобто за їхнім функціонально-елементним складом (рис.11.1).

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

Фінансові інвестиції означають використання наявного капіталу для придбання (купівлі) акцій, облігацій та інших цінних паперів, що їх випускають

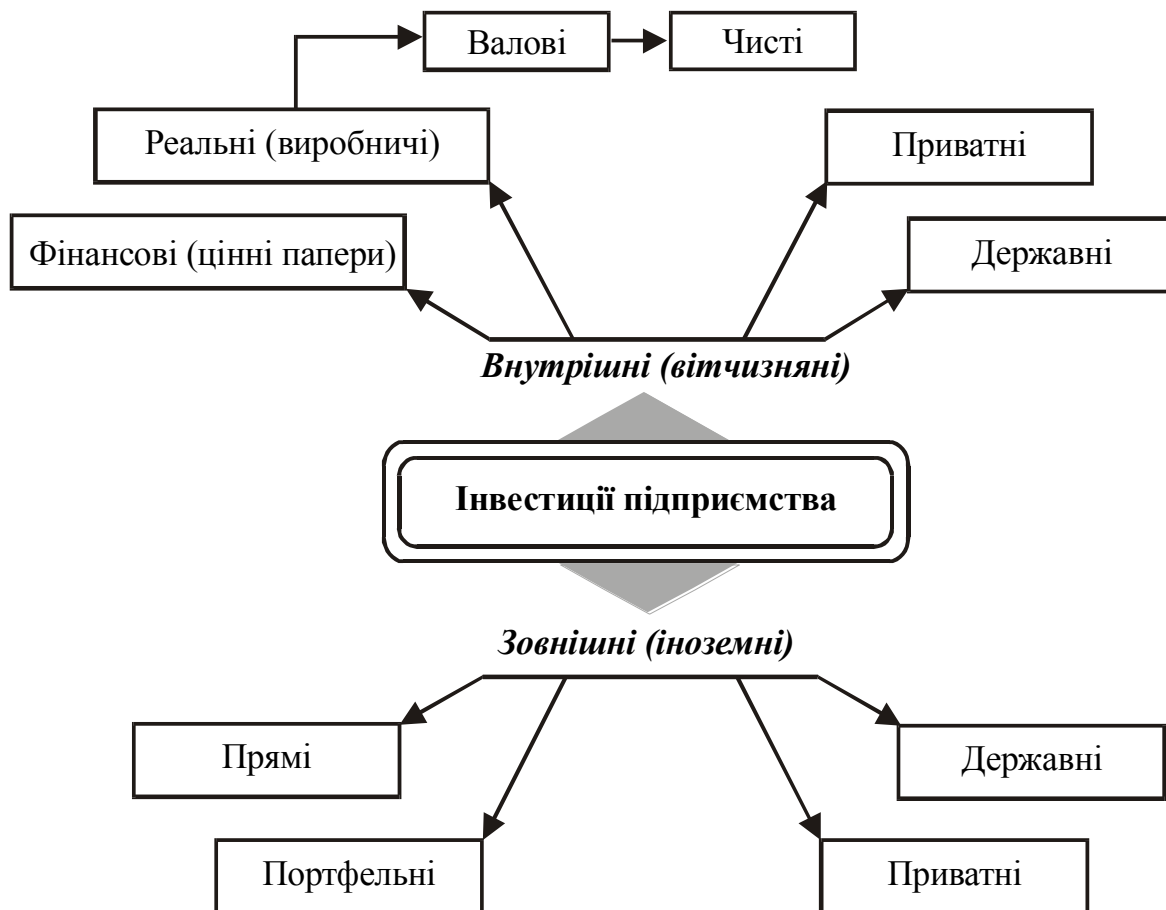


Рис. 11.1. Функціонально-елементний склад інвестицій підприємства

підприємства або держава. За такого інвестування має місце переміщення титулів власності, котрі дають право на одержання нетрудового доходу. Капітал у вигляді цінних паперів називається фондовим, або фіктивним, оскільки він не є реальним багатством і не має реальної вартості (на відміну від капіталу, вкладеного в різні сфери та галузі суспільного виробництва).

Реальні інвестиції – це вкладення капіталу у різні сфери та галузі суспільного виробництва з метою оновлення існуючих і створення нових матеріальних благ, а як наслідок – одержання більшого прибутку. Такі реальні інвестиції ще називають виробничими, а в практиці господарювання за ними закріпилась інша назва – капітальні вкладення.

Зовнішні прямі інвестиції – це вкладення капіталу за кордоном, що за величиною становить не менше 10% вартості конкретного проекту. Закордонні інвестиції менші за 10% вартості здійснюваного за їхньою допомогою

капітального проекту називаються портфельними. Періодичний аналіз співвідношення прямих і портфельних інвестицій має практичне значення для виявлення загальних масштабів і частки залучення іноземного капіталу у сферу розвитку й підвищення ефективності виробництва та інших напрямків діяльності суб'єктів господарювання.

Ефективність довгострокового фінансування модернізації існуючих і будівництва нових виробничих і невиробничих об'єктів багато в чому залежить від пропорцій між державними та приватними інвестиціями. Природно, що з активізацією розвитку приватизації власності, акціонування державних підприємств усе більшою ставатиме частка приватного капіталу в загальному обсязі інвестицій. Це сприятиме підвищенню рівня ефективності як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій.

Інвестиції класифікують за різними ознаками. Найпоширеніша та найдеталізованіша класифікація інвестицій була запропонована І.А. Бланком (табл. 11.1).

Успішний розвиток економіки України значною мірою залежить від залучення іноземних інвестицій. Іноземні інвестиції – всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються іноземними суб'єктами господарської діяльності в Україні, в результаті чого утворюється прибуток або

Таблиця 11.1

Класифікація інвестицій підприємства

Вид інвестицій	Характеристика
1	2
<i>За об'єктами вкладення капіталу</i>	
Реальні	Вкладення капіталу у відтворення основних засобів, в інноваційні нематеріальні активи, у приріст запасів товарно-матеріальних цінностей та інші об'єкти інвестування, пов'язані зі здійсненням операційної діяльності підприємства або поліпшенням умов праці та побуту персоналу.
Фінансові	Вкладення капіталу в різні фінансові інструменти (в основному в цінні папери) з метою отримання доходу.

За характером участі в інвестиційному процесі	
Прямі	Пряма участь інвестора у виборі об'єктів інвестування і вкладення капіталу. Вони здійснюються шляхом безпосереднього вкладення капіталу до статутних капіталів інших підприємств. Пряме інвестування здійснюють в основному досвідчені інвестори, які достатньо проінформовані про об'єкти інвестування і добре ознайомлені з його механізмом.
Непрямі (портфельні)	Вкладення капіталу інвестора, опосередковане іншими особами (фінансовими посередниками).
За рівнем інвестиційного ризику	
Без ризикові	Вкладення коштів у такі об'єкти інвестування, за якими відсутній реальний ризик втрати капіталу (очікуваного доходу) і гарантовано отримання розрахункової суми інвестиційного доходу.
Низькоризикові	Вкладення капіталу в об'єкти інвестування, ризик за якими значно нижчий від середньоринкового.
Середньоризикові	Рівень ризику за об'єктами інвестування приблизно відповідає середньоринковому.
Високоризикові	Рівень ризику вкладення капіталу перевищує середньоринковий.
Спекулятивні	Вкладення капіталу в найризиковіші інвестиційні проекти або інструменти інвестування, за якими очікується найвищий рівень інвестиційного доходу.
За формами власності капіталу, що інвестується	
Приватні	Вкладення капіталу фізичних і юридичних (недержавних форм власності) осіб.
Державні	Вкладення капіталу державних підприємств, а також коштів державного бюджету різних рівнів і державних позабюджетних фондів.
За регіональною належністю інвесторів	
Національні (внутрішні)	Вкладення капіталу резидентами (юридичними або фізичними особами) даної країни в об'єкти інвестування на її території. Резиденти – юридичні особи та суб'єкти господарської діяльності України, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо), які створені та здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства України з місцезнаходженням на її території.
Іноземні	Вкладення капіталу нерезидентами в об'єкти інвестування даної країни. Нерезиденти — юридичні особи та суб'єкти господарської діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо) з місцезнаходженням за межами України, які створені та здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства іншої держави.

досягається соціальний ефект. Іноземні суб'єкти господарської діяльності – суб'єкти господарської діяльності, що мають постійне місцезнаходження або постійне місце проживання за межами України.

Іноземними інвесторами визнаються суб'єкти, що здійснюють інвестиційну діяльність на території України: юридичні особи, утворені за законодавством іншим, ніж законодавство України; іноземці та особи без громадянства, які не мають постійного місця проживання на території України; міжнародні урядові та неурядові організації; інші держави; інші іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності.

Іноземні інвестори мають право здійснювати всі види інвестицій на території України. Виділять такі основні *види інвестицій*: іноземної валюти, що визнається конвертованою Національним банком України; будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних із ним майнових прав; інших цінностей (майна), які визнаються іноземними інвестиціями.

Іноземне інвестування може здійснюватися у різних *формах* залежно від типу інвестора, його мети та ступеня ризику. Іноземні інвестори здійснюють інвестування у таких формах:

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

Спільні підприємства створюються та управляються спільно іноземними інвесторами й місцевими партнерами. У ролі останніх виступають найчастіше приватні фірми, але такими можуть також державні підприємства. Кілька іноземних інвесторів з різних країн можуть створити спільне підприємство в третій країні з метою зменшення стартових інвестиційних витрат. Спільні підприємства дають змогу зарубіжним інвесторам мати більшу нішу на

місцевому ринку з меншим підприємницьким ризиком, ніж за прямої купівлі місцевої фірми на аукціоні або створення дочірнього підприємства (філії).

Створення власних дочірніх підприємств (філій) як форма вкладення капіталу є найбільш ризикованим і зв'язаним із найбільшими зобов'язаннями з боку іноземного інвестора. Такий варіант зазвичай застосовується у країні, на ринках котрої можна досягти найбільшого потенціалу для отримання прибутку.

Ліцензійну угоду місцева фірма укладає здебільшого з відповідною транснаціональною корпорацією. Відповідно до ліцензійної угоди остання передає право на використання нової технології місцевій фірмі, яка стає відповідальною за маркетинг і виробництво певного товару. Така угода дає іноземному партнерові можливість виходити на ринок з мінімальним підприємницьким ризиком. Крім того, іноземні інвестори можуть придбати акції місцевої (вітчизняної) фірми, з якою укладено ліцензійну угоду.

Придбання неконтрольних пакетів акцій місцевих фірм здійснюється іноземним інвестором через їхню пряму купівлю на місцевому фондовому ринку. Оскільки іноземні партнери внаслідок придбання такої кількості акцій не набувають права контролю за діяльністю місцевої фірми, то такі інвестиції називають портфельними. Такий спосіб інвестування використовується переважно у процесі приватизації підприємств (організацій) або обміну боргів приватних чи державних суб'єктів господарювання на їхні акції.

Контрольні пакети акцій місцевих фірм іноземні інвестори можуть придбати різними методами (прямою купівлею, у процесі приватизації, обміну боргів на акції тощо). Цей варіант інвестування вітчизняних фірм (підприємств, організацій) надає право контролю їхньої діяльності. Водночас він передбачає більші зобов'язання іноземного інвестора і триваліший час для одержання очікуваних прибутків. Проте така форма інвестування забезпечує значні вигоди місцевим підприємствам: прискорює оновлення номенклатури продукції, що виробляється, збільшує загальний обсяг виробництва, допомагає покривати наявні борги.

Можливі види і форми іноземних інвестицій показано на рис. 11.2.

На території України можуть створюватися і діяти такі форми підприємств з іноземними інвестиціями: підприємство з іноземними інвестиціями; іноземне підприємство; філія або представництво іноземної юридичної особи; інші форми, не заборонені законодавством.

Підприємствами з іноземними інвестиціями вважаються такі, іноземні інвестиції в статутному капіталі яких становлять не менше 10%. Майно, що ввозиться в Україну як внесок іноземного інвестора до статутного капіталу вітчизняного підприємства (крім товарів для реалізації або власного споживання), звільняється від обкладання митом. Для всіх іноземних інвесторів на території України встановлюється національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності.

Підприємства з іноземними інвестиціями мають право бути засновниками дочірніх підприємств, створювати філії і представництва на території України та за її межами.

Іноземним підприємством є унітарне або корпоративне підприємство, створене за законодавством України, що діє тільки на основі власності іноземців або іноземних юридичних осіб, або діюче підприємство, придбане повністю у власність цих осіб. З метою забезпечення стабільності правового режиму іноземного інвестування встановлюються такі гарантії для іноземних інвесторів: застосування державних гарантій захисту іноземних інвестицій у разі зміни законодавства про іноземні інвестиції; гарантії щодо примусового вилучення, а також від незаконних дій органів влади та їхніх посадових осіб; компенсація і відшкодування збитків іноземним інвесторам; гарантії у разі припинення інвестиційної діяльності; гарантії переказу прибутків та використання доходів від іноземних інвестицій; інші гарантії здійснення інвестиційної діяльності.

Цілеспрямовані та раціонально використані іноземні інвестиції здебільшого є високоефективними як для самого іноземного інвестора, так і для підприємства країни-одержувача інвестицій. За умови сприятливого економічно-інвестиційного клімату іноземний інвестор завжди матиме зиск від

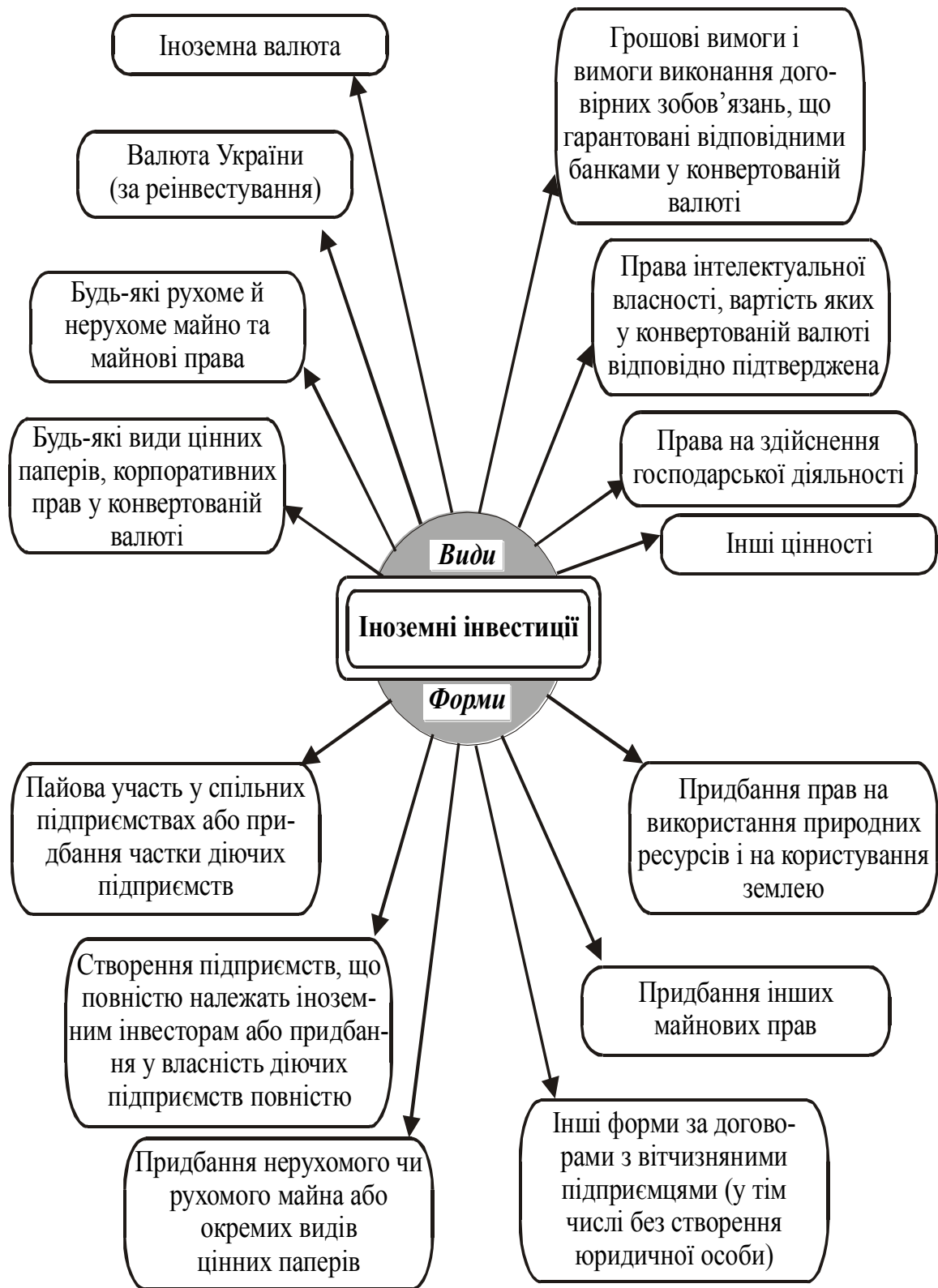


Рис. 11.2. Можливі види і форми іноземних інвестицій

вкладення власного капіталу в те чи те місце підприємство. Ефективність іноземних інвестицій характеризує передусім рівень дохідності (прибуток) від вкладених фінансових коштів) та строк окупності вкладеного капіталу. В

Україні ці показники мають достатньо високі значення і цим самим підтверджують ефективність іноземних інвестицій.

Дуже важливим для іноземних інвесторів є встановлення ступеня привабливості інвестування місцевих фірм (підприємств, організацій). Потенційні іноземні інвестори, коли приймають рішення про доцільність інвестицій у тій чи тій країні, звертають увагу на наявність достатніх *ознак привабливості інвестування*. До таких ознак належать: характеристика місцевого ринку (обсяг, купівельна спроможність населення, потенціал зростання цих показників); доступність ринку з погляду сприятливого законодавчого середовища; наявність у достатній кількості кваліфікованої робочої сили, її реальна вартість і продуктивність; ступінь валютного ризику (курс місцевої валюти має сприяти економічній стабільності і породжувати довіру зарубіжних інвесторів); можливість репатріації капіталу (у передовсім наявність законодавства, що не обмежує вивезення інвестованого капіталу і прибутку); стан захисту інтелектуальної власності (ця ознака є пріоритетною, особливо для динамічних галузей – виробництва комп'ютерів, засобів зв'язку, фармацевтики); торгова політика, яка істотно впливає на вартість і масштаби експорту та імпорту певної продукції; міра державного регулювання економіки, що є важливим для захисту інтересів виробників і споживачів, а також для сприяння припливу іноземних інвестицій; наявність або можливість запровадження податкових та інших пільг, що стимулюють активне залучення іноземних інвестицій; сприятливий економічний клімат, підтримування низького й передбачуваного рівня інфляції; достатній розвиток інфраструктури виробництва та ринку, наявність або можливість створення зон вільної торгівлі.

У разі зміни законодавства про режим іноземного інвестування на вимогу іноземного інвестора застосовуються державні гарантії, які визначені законодавством, що діяло на момент вкладення інвестицій.

11.2. Інвестиції в основний капітал та їхня структура

Інвестиції, що направлені на відтворення основних засобів і на приріст матеріально-виробничих запасів здійснюються у формі капітальних вкладень (виробничих інвестицій). Капітальні вкладення – це здійснюванні довгострокові витрати капіталу на відтворення основних засобів і об'єктів соціальної інфраструктури підприємства.

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

Співвідношення між капітальними вкладеннями, що направляються на різні цілі, характеризує їхню структуру. Розрізняють такі види структури капітальних вкладень: галузеву; територіальну; технологічну; відтворювальну; за формами власності.

Галузева структура характеризує розподіл капіталовкладень за галузями і видами виробництв.

Територіальна структура – співвідношення розподілу вкладень за регіонами та областями країни.

За чинною на підприємствах системою планування та обліку до складу капітальних вкладень включають:

1. вартість будівельно-монтажних робіт;
2. вартість усіх видів виробничого устаткування, а також зарахованих до основних засобів інструментів та інвентарю;
3. інші капітальні роботи й витрати. До останніх належать: вартість земельних ділянок; роботи із глибокого розвідувального буріння на нафту, газ і термальну воду; проектні роботи; науково-дослідні роботи; вартість придбаних

патентів і ліцензій; витрати на підготовку експлуатаційних кадрів для підприємств, що будуються та ін.

Співвідношення між переліченими видами капітальних вкладень: витратами на будівельно-монтажні роботи, вартістю обладнання, машин і механізмів, іншими капітальними витратами характеризує *технологічну структуру капітальних вкладень*. Позитивною тенденцією в динаміці технологічної структури капітальних вкладень є поступове збільшення частки витрат на устаткування, інструмент та інвентар за відносного зменшення питомої ваги вартості будівельно-монтажних робіт.

В інвестиційній політиці підприємств та їхніх об'єднань дуже важливо приймати обгрунтовані рішення щодо *відтворювальної структури капітальних вкладень*, котра відображає співвідношення довгострокових витрат на просте і розширене відтворення основних засобів (технічне переозброєння і реконструкція, розширення діючих підприємств, нове будівництво). Головна тенденція зміни відтворювальної структури капітальних вкладень протягом останніх років полягає у значному збільшенні частки витрат на технічне переозброєння і реконструкцію діючих підприємств у більшості галузей виробничої сфери.

За результатами спеціальних досліджень, оптимальним (або близьким до нього) можна вважати співвідношення витрат на просте й розширене відтворення основних засобів, яке дорівнює відповідно 35 і 65% від загального обсягу валових капітальних вкладень. Нині в такій пропорції змінюється відтворювальна структура валових капітальних вкладень у підприємства різних сфер і галузей економіки України. Співвідношення окремих часток у загальній сумі чистих капітальних вкладень становить орієнтовно: технічне переозброєння і реконструкція промислових підприємств – 50-60%; розширення підприємств – 15-20; нове будівництво – 20-35%. Переважне спрямування капітальних вкладень на технічне переозброєння, реконструкцію та розширення існуючих підприємств має тривати і в найближчій перспективі розвитку економіки України.

Структура капітальних витрат за формами власності характеризується співвідношенням державних інвестицій та приватного капіталу в загальному обсязі інвестицій.

Розвиток економіки підприємств значною мірою визначається структурою капіталовкладень, яка характеризує пріоритетні напрями їхнього використання. Співвідношення основних напрямків капіталовкладень повинно відповідати потребам виробництва і забезпечувати формування раціональної структури основних засобів господарств.

Розвиток і посилення ефективності господарювання підприємств України значною (якщо не вирішальною) мірою залежать від загальнодержавного інвестиційного потенціалу, який формується за рахунок різних фінансових джерел, у тім числі іноземних інвестицій. За умов кризового стану вітчизняних підприємств та організацій, браку власних інвестиційних ресурсів, інтенсивної інтернаціоналізації (інтеграції) виробничо-господарських систем об'єктивно необхідним стає все ширше залучення іноземних інвестицій в основний капітал. Останні забезпечують технічне переозброєння і реконструкцію підприємств, структурну перебудову їхньої економіки, запровадження нових технологій, збільшення виробництва продукції і нарощування експортного потенціалу.

11.3. Фінансові інвестиції

Фінансові інвестиції розглядаються як ефективна форма використання власного капіталу підприємства або як інструмент реалізації стратегічних цілей, пов'язаних з диверсифікацією його операційної діяльності. Під фінансовими інвестиціями слід розуміти активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора. Вони необхідні для придбання цінних паперів, які випускають підприємства або держава.

Здійснення фінансових інвестицій характеризується такими особливостями: фінансові інвестиції є окремим видом фінансової діяльності підприємства; фінансові інвестиції використовуються підприємствами з метою

отримання додаткового інвестиційного доходу в процесі функціонування власного капіталу або посилення протиінфляційного захисту грошових активів; фінансові інвестиції створюють підприємствам можливість розширення діапазону вибору інструментів інвестування за шкалою «дохідність – ризик» та «дохідність – ліквідність»; відмінність в обґрунтуванні альтернативних управлінських рішень, пов'язаних зі здійсненням фінансових інвестицій порівняно з реальними інвестиціями; високий рівень коливання кон'юнктури фінансового ринку порівняно з товарним зумовлює необхідність здійснення активнішого моніторингу в процесі фінансового інвестування.

Фінансові інвестиції підприємства нерозривно пов'язані з функціонуванням фінансового ринку, основне завдання якого – акумулювання та ефективне розміщення заощаджень у галузях економіки.

Фінансові інвестиції здійснюються підприємством у таких основних формах:

1. Вкладення капіталу в установчі фонди спільних підприємств. Це забезпечує зміцнення стратегічних господарських зв'язків з постачальниками сировини і матеріалів (на основі їхньої участі в установчому капіталі); розвиток власної виробничої інфраструктури (шляхом вкладення капіталу в транспортні та інші аналогічні підприємства); розширення можливостей збуту продукції або проникнення на інші регіональні ринки (шляхом вкладення капіталу в статутні фонди торговельних підприємств, різні форми галузевої і товарної диверсифікації операційної діяльності та інші напрями розвитку).

2. Вкладення капіталу в дохідні види грошових інструментів (наприклад, депозитні вклади в комерційному банку).

3. Вкладення капіталу в дохідні види фондових інструментів (різні види цінних паперів, які вільно обертаються на фондовому ринку).

У процесі здійснення фінансового інвестування одним з найважливіших завдань є оцінювання інвестиційних властивостей окремих фінансових інструментів, що передбачає характеристику окремих їхніх видів, які

здійснюються інвестором з урахуванням цілей формування інвестиційного портфеля. Фінансові інструменти з позиції особливостей їхніх інвестиційних властивостей класифікують за такими ознаками:

1. За ступенем передбачуваної інвестиційним фондом результативності:

- боргові цінні папери, які характеризуються чіткою передбачуваністю інвестиційного фонду за шкалою «дохідність – ризик», «дохідність – ліквідність». Такі цінні папери мають пріоритетне право погашення зобов'язань за умови банкрутства, що значно знижує їхній ризик;

- дольові цінні папери – характеризуються низьким рівнем передбачуваності їхнього інвестиційного доходу, який характеризується двома параметрами – рівнем виплати дивідендів і приростом курсової вартості фондового інструменту;

2. За ступенем ризику, пов'язаного з характером емітента:

- державні цінні папери, які представлені в основному борговими зобов'язаннями і мають найменший рівень інвестиційного ризику. Рівень інвестиційного доходу таких цінних паперів найнижчий;

- цінні папери муніципальних органів. Інвестиційні характеристики таких фондових інструментів визначаються рівнем інвестиційної привабливості регіону, а інвестиційний ризик невисокий;

- цінні папери, емітовані банками. Інвестиційні властивості фондових інструментів вважаються достатньо високими, оскільки рівень їхньої дохідності вищий, ніж за муніципальними та державними цінними паперами. Крім того, система економічних нормативів банківської діяльності і високий рівень державного контролю за їхньою діяльністю знижує потенційний рівень ризику інвестування в цінні папери цих емітентів;

- цінні папери підприємств. Цей вид фінансових інструментів у нашій країні характеризується низькими інвестиційними властивостями, що зумовлено низькою ефективністю господарської діяльності більшості підприємств. Рівень інвестиційного ризику за цінними паперами підприємств

найвищий. Крім того, цей тип цінних паперів у цілому характеризується найнижчим рівнем ліквідності на фондовому ринку.

3. За рівнем ризику і ліквідності, пов'язаним з періодом обігу:

- короткострокові цінні папери. Період їхнього обігу визначає досить високий рівень ліквідності на фондовому ринку, а також знижує рівень інвестиційного ризику. Водночас високий рівень ліквідності і низький рівень ризику визначають невисокий рівень інвестиційного доходу за такими фондовими інструментами;

- довгострокові цінні папери. Характеризуються низьким рівнем ліквідності, високим ступенем ризику та вищим рівнем дохідності;

4. За рівнем ліквідності, пов'язаним з характером випуску і обігу:

- іменні цінні папери. У зв'язку зі складною процедурою їхнього оформлення і контролем емітента за їхнім обігом, такі цінні папери характеризуються низьким рівнем ліквідності;

- цінні папери на пред'явника. Вказана особливість випуску таких фондових інструментів не перешкоджає їхньому вільному обігу, а відповідно, і підвищує потенційний рівень ліквідності.

Дохідні види фондових інструментів включають різні види цінних паперів, які обертаються на фондовому ринку:

Цінні папери – це грошові документи, що засвідчують право володіння або кредитні відносини, визначають взаємини між суб'єктом господарювання, який їх випустив (емітентом), та їхнім власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів чи процентів, а також можливість передання грошових прав іншим особам. Цінні папери можуть бути іменними або на пред'явника.

Іменні цінні папери передаються здебільшого способом повного індосаменту (передатним написом, який засвідчує перехід прав за цінним папером до іншої особи), а цінні папери на пред'явника обертаються вільно. Дуже важливо знати, що цінні папери можна використати для здійснення

розрахунків між суб'єктами господарювання або як заставу для забезпечення платежів і кредитів.

Акція — цінний папір без установленого строку обігу, що засвідчує пайову участь у статутному фонді акціонерного товариства, підтверджує членство в ньому і право на участь в управлінні ним, дає право його власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивідендів, а також на участь у розподілі майна при ліквідації компанії. Акції можуть бути іменними та на пред'явника, привілейованими і простими. Громадяни мають право бути власниками, як правило, іменних акцій. Обіг останніх фіксується у книзі реєстрації акцій відповідних товариств. До неї вносяться відомості про власника акцій, час їхнього придбання та кількість у кожного акціонера. Щодо акцій на пред'явника, то реєструється лише їхня загальна кількість.

Привілейовані акції дають власникові переважне право на одержання дивідендів, а також на першочергову участь у розподілі майна акціонерного товариства в разі його ліквідації. Вони можуть випускатися із фіксованим у відсотках від їхньої номінальної вартості розміром щорічного дивіденду. Тоді дивіденди товариство мусить виплачувати в зазначеному розмірі, незалежно від абсолютної величини одержаного прибутку у відповідному році. У тому разі, коли прибуток відповідного року буде недостатнім, виплату дивідендів на такі акції потрібно проводити за рахунок резервного фонду акціонерного товариства. Випуск усіх видів акцій акціонерним товариством здійснюється у розмірі його статутного фонду або на всю вартість майна державного підприємства у разі перетворення останнього на акціонерне товариство. Привілейовані акції можуть бути випущені на суму, що не перевищує 10% статутного фонду акціонерного товариства.

Облігацією є цінний папір, що засвідчує внесення його власником певної суми грошових коштів і підтверджує зобов'язання емітента повернути власнику облігації в обумовлений строк номінальну її вартість з виплатою фіксованих процентів. Випускаються облігації двох видів: 1) облігації внутрішньої державної та місцевої позик; 2) облігації підприємств, що можуть бути

іменними і на пред'явника; процентними та безпроцентними (цільовими); такими, що вільно обертаються або з обмеженим обігом.

Облігації внутрішньої державної і місцевої позик випускаються на пред'явника. Обов'язковим реквізитом цільових облігацій має бути зазначення товару (послуги), під який (яку) вони випускаються. Облігації, що призначаються для відкритого продажу з наступним вільним обігом (крім безпроцентних облігацій), повинні мати купонні листки на виплату процентів. Рішення про випуск облігацій внутрішньої державної та місцевої позик ухвалюють відповідно Кабінет Міністрів України і місцеві органи влади, а облігацій підприємств — емітент з оформленням відповідного протоколу.

Акціонерні товариства можуть випускати облігації ні суму не більше 25% обсягу статутного фонду і за умови повної оплати всіх раніше випущених акцій. Кошти, одержані від реалізації облігацій позикового характеру, спрямовуються відповідно до державного та місцевого бюджетів, а також до позабюджетних фондів місцевих адміністрацій. Виплата доходу на придбані облігації здійснюється згідно з умовами їхнього випуску.

Дохід на облігації цільової позики (безпроцентні облігації) не виплачується. Власникам таких облігацій надається право придбати відповідні товари або послуги, під які випущено цей вид цінних паперів. Якщо ціна товару на момент його одержання перевищуватиме вартість облігації, то власник одержує товар за ціною, зазначеною в облігації, а коли товар стане дешевшим, власнику виплачується різниця між вартістю облігації та ціною товару. Облігації усіх видів розповсюджуються серед юридичних і фізичних осіб на добровільних засадах.

Казначейські зобов'язання України – вид цінних паперів на пред'явника, що розміщуються тільки на добровільних засадах серед населення, засвідчують внесення власниками грошових коштів до бюджету і дають право на одержання фіксованого доходу. Випускаються три різновиди казначейських зобов'язань: а) довгострокові – з терміном чинності від 5 до 10 років; б) середньострокові – від 1 до 5 років; в) короткострокові – до одного року. Рішення про емісію довго- і

середньострокових казначейських зобов'язань ухвалює Кабінет Міністрів, а короткострокових – Міністерство фінансів України. Ціна продажу казначейських зобов'язань встановлюється залежно від часу їхнього придбання в межах строку чинності. Кошти від реалізації казначейських зобов'язань спрямовуються на покриття поточних видатків державного бюджету.

Ощадний сертифікат за формою і змістом – це письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів, яке засвідчує право вкладника на одержання після закінчення встановленого строку як самого депозиту, так і процентів по ньому. Ощадні сертифікати можуть бути строковими (під певний договірний процент на визначений термін) або до запитання, іменними та на пред'явника. Іменні ощадні сертифікати обігу не підлягають, їхнє відчуження іншим особам не допускається. Цей вид цінних паперів (як і облігації) фізичні особи можуть придбати тільки за рахунок особистих коштів, а підприємства (організації) – за рахунок чистого прибутку, що залишається в їхньому розпорядженні. Виплата доходу на ощадні сертифікати здійснюється за умови пред'явлення їх для оплати в банк-емітент. Якщо власник ощадного сертифікату вимагає повернення депонованих на певний термін коштів раніше обумовленого строку, то йому виплачується менший процент, що узгоджується з власником у момент внесення коштів на депозитний рахунок.

Вексель – вид цінних паперів, що засвідчує безумовне грошове зобов'язання боржника (векселедавця) сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселеутримувачу). Розрізняють простий і переказний векселі. Простий вексель містить просту і нічим не обумовлену обіцянку векселедавця сплатити власнику векселя після зазначеного строку відповідну суму. Переказний вексель (тратта) – це письмовий наказ векселеутримувача (трасанта), адресований платнику (трасату), сплатити третій особі (ремітентові) певну суму грошей у визначений строк. При цьому трасат стає боржником лише після того, як акцептує вексель, тобто дасть згоду на його оплату, поставивши на ньому свій підпис. У процесі обігу вексель передається одним держателем іншому за допомогою

передавального напису – індосаменту. Кожний індосант, як і векселедавець, несе відповідальність за акцепт і платіж за векселем.

Вексельні зобов'язання можуть бути додатково гарантовані за допомогою авалю – вексельного поручительства. Своєчасна оплата векселя погашає всі вексельні зобов'язання. У разі відмови від платежу векселеутримувач може вчинити судовий позов проти акцептанта. Крім того, якщо вексель не акцептовано або не оплачено, він має право вимагати сплати векселя способом регресу (зворотної вимоги) від інших відповідальних осіб (векселедавця, індосанта, аваліста), солідарно зобов'язаних перед векселеутримувачем.

Сукупність різних видів цінних паперів, що випускаються і перебувають в обігу в Україні, поділяють на три групи. До першої з них належать *пайові цінні папери*, за якими емітент не несе зобов'язання повернути кошти, інвестовані в його діяльність, але які засвідчують участь у статутному фонді, надають їхнім власникам право на участь в управлінні справами емітента та одержання частини майна у разі ліквідації емітента. Друга група охоплює *боргові цінні папери*, за якими емітент бере на себе зобов'язання повернути у визначений термін кошти, інвестовані в його діяльність, але які не дають їхнім власникам права на участь в управлінні справами емітента. Третю групу становлять *похідні цінні папери*, механізм обігу яких пов'язаний з пайовими і борговими цінними паперами та іншими фінансовими інструментами чи правами щодо них.

Стратегія підприємства щодо інтенсифікації залучення і використання інвестиційних ресурсів повинна ґрунтуватися на оцінці ймовірності, надійності інвестицій, і, передусім, на оцінці правильного вибору інноваційних рішень. Для того щоб забезпечити обґрунтований вибір інноваційних рішень, підприємства здійснюють наукове обґрунтування управлінських рішень.

Основними факторами, які впливають на ефективність інвестиційних ресурсів, є обсяги капіталовкладень, строки здійснення інвестиційних проектів, а також їхня прогресивність та економічність. Виходячи з цього важливими напрямками підвищення ефективності інвестиційної діяльності на

підприємстві слід вважати: здійснення ретельної експертизи інвестиційних проектів; концентрацію зусиль підприємства на скороченні періоду впровадження і здійснення інвестиційного проекту; запобігання масштабним проектам через їхню низьку мобільність до інновацій; залучення позик на короткий термін; перевірку і наукове обґрунтування надійності проекту.

11.4. Оцінка економічної ефективності виробничих інвестицій

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

Методика оцінювання ефективності (доцільності) капітальних вкладень передовсім включає *загальні положення*. Найбільш суттєвими з них є такі:

- *по-перше*, розрахунки економічної ефективності капітальних вкладень застосовуються за розробки різних проектних і планових (прогнозних) документів; оптимізації розподілу реальних інвестицій за різними формами відтворення основних засобів; оцінювання ефективності витрачання власних фінансових коштів підприємства;
- *по-друге*, у розрахунках визначають загальну економічну ефективність як відношення ефекту (результату) до суми капітальних витрат, що зумовили цей ефект. Витрати та результати обчислюють з урахуванням чинника часу. На підприємствах економічним ефектом капітальних вкладень служить приріст прибутку;
- *по-третьє*, з метою всебічного обґрунтування та аналізу економічної ефективності капітальних вкладень, виявлення резервів її підвищення використовують систему показників. До узагальнених показників належать період окупності капітальних витрат (кількість років, за які відшкодовуються початкові інвестиції) та питомі капітальні вкладення (у розрахунку на одиницю

приросту виробничої потужності або продукції) – капіталомісткість. Окрім узагальнених до системи входять такі показники, що підлягають спільному комплексному аналізу: продуктивність праці; матеріаломісткість, собівартість, якість і технічний рівень продукції; величина соціального ефекту (порівняно із соціальними нормативами); показники, що характеризують поліпшення стану навколишнього середовища;

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

Економічну ефективність виробничих інвестицій можна визначити за допомогою показників їхньої абсолютної та порівняльної економічної ефективності.

Абсолютна ефективність капітальних вкладень характеризує загальну величину їхньої віддачі та визначається відношенням величини економічного ефекту до величини понесених витрат. Абсолютна ефективність виробничих інвестицій (капітальних вкладень) визначається за допомогою двох взаємопов'язаних показників.

Коефіцієнт економічної ефективності капітальних вкладень (E_{II}) визначають з відношення приросту прибутку, зумовленого ними, до загального обсягу інвестицій. Його обчислюють за формулою:

$$E_{II} = \frac{\Delta\Pi}{K}$$

де $\Delta\Pi$ – приріст прибутку за рахунок інвестицій, грн;

K – обсяг капіталовкладень, грн.

Для оцінки економічної ефективності здійснюваних інвестицій обчислений

коефіцієнт економічної ефективності капіталовкладень порівнюють з нормативним, що визначає мінімальний рівень приросту прибутку з розрахунку на 1 грн вкладень. Нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень E_{II} встановлюється централізовано Міністерством економічного розвитку і торгівлі України на певний період. Його тривалість звичайно дорівнює так званому горизонту прогнозування чи індикативного планування. Проект (варіант) капітальних вкладень визначають ефективним за умови, коли розрахований коефіцієнт ефективності вкладень дорівнює або більший нормативного.

Строк окупності капітальних вкладень (T) визначається відношенням обсягу здійснюваних капіталовкладень до середньорічного приросту маси прибутку. Цей показник обернений до коефіцієнта ефективності інвестицій. Його визначають за формулою:

$$T = \frac{K}{\Delta\Pi}$$

Якщо підприємствам надається довгостроковий кредит на будівництво, реконструкцію і технічне переозброєння виробничих об'єктів на строк окупності до 20 років, на придбання сільськогосподарської техніки, транспортних засобів – на строк до 5 років, то коефіцієнти абсолютної економічної ефективності капітальних вкладень при цьому повинні становити відповідно 0,05 і 0,20.

Порівняльну економічну ефективність капітальних вкладень визначають при виборі найкращого варіанта використання капітальних вкладень на основі застосування показника *приведених витрат*. Він характеризує не лише величину капіталовкладень, а й розмір наступних виробничих витрат при використанні введених в дію об'єктів основного капіталу.

Приведені витрати – це сума річних виробничих витрат (собівартості) і капітальних вкладень, приведених до річної розмірності відповідно до нормативного коефіцієнта їхньої ефективності. По кожному варіанту капіталовкладень обчислюють приведені витрати, їхню річну суму

розраховують за формулою:

$$Z = C_i + E_H \cdot K_i \rightarrow \min,$$

де C_i – річні виробничі витрати (собівартість) за i -м варіантом капітальних вкладень, грн.;

E_H – нормативний коефіцієнт ефективності капіталовкладень;

K_i – обсяг капітальних вкладень за i -м варіантом, грн.

Наведені нормативні коефіцієнти економічної ефективності капіталовкладень використовують тільки для порівняння приросту інвестицій при обґрунтуванні найбільш раціонального варіанта, їх не можна ототожнювати з нормативом при визначенні абсолютної ефективності капіталовкладень.

Економічну ефективність капітальних вкладень визначають за рівнем приведених витрат за кількома варіантами інвестицій. Найефективніший із варіантів використання капіталовкладень той, що забезпечує мінімальну суму приведених витрат з розрахунку на одиницю продукції або виконаної роботи. Проект (варіант) капітальних вкладень із найменшими приведеними витратами буде найкращим з економічного погляду. Однак треба врахувати, що проекти повинні відповідати вимогам техніко-економічних і соціальних нормативів, охорони навколишнього середовища та техніки безпеки, лише тоді вони можуть вважатися оптимальними.

Важливою формою реалізації виробничих інвестицій є вкладення в капітальне будівництво. *Капітальне будівництво* – це процес створення нових, реконструкції і розширення діючих об'єктів виробничої та соціальної сфери підприємства. Воно характеризується тривалим циклом, складністю споруджуваних об'єктів, великими затратами трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. До сфери капітального будівництва відносяться: спорудження будівель і об'єктів виробничого та невиробничого призначення; монтаж устаткування; проектно-пошукові та інші роботи; капітальний ремонт обладнання і споруд.

Кінцевий результат капітального будівництва – введення в дію

виробничих потужностей. Підприємства, які створюють основні засоби шляхом будівництва і здійснюють для цього певні капітальні вкладення, називаються *забудовниками*. Капітальне будівництво може здійснюватись підрядним та господарським способом.

Підрядний спосіб передбачає виконання будівельно-монтажних робіт постійно діючими спеціалізованими організаціями на основі підрядних договорів. При *господарському способі* будівництво ведеться самим забудовником, роботи на об'єкті будівництва ведуться поряд із основною виробничою діяльністю власними силами та засобами. Підприємство-забудовник в цьому випадку одночасно виконує функції керівника будівництва і виконавця будівельно-монтажних робіт.

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

Економічна ефективність інвестицій у капітальне будівництво значною мірою залежить від строків введення в дію і освоєння об'єктів основного капіталу та досягнення проектних показників (урожайності сільськогосподарських культур на меліорованих землях, продуктивності худоби на тваринницьких комплексах). При цьому ефективність капітальних вкладень підвищується, якщо зменшується час від початку будівництва виробничих будівель і споруд до введення їх у дію і одержання в результаті цього відповідного ефекту. Тому ефективність інвестицій у капітальне будівництво характеризують також такі показники: лаг будівництва і лаг освоєння об'єктів основного капіталу.

Лаг будівництва – це час від початку спорудження і до введення в дію виробничих об'єктів. Якщо період будівництва скорочується, то ефективність капіталовкладень значно підвищується.

Лаг освоєння характеризується часом від закінчення будівництва і введення в дію основних засобів до досягнення обсягів виробництва продукції,

передбачених проектом. Тривалість лага освоєння залежить від багатьох факторів і особливо від якості виконаних робіт та забезпечення оптимального співвідношення основного і оборотного капіталу підприємства.

На основі приведених витрат розраховують також *річний економічний ефект*, від реалізації відповідного напрямку капітальних вкладень. Його визначають на основі порівняння приведених витрат за новим і базовим варіантами капіталовкладень:

$$E_p = [(C_1 + E_H \cdot K_1) - (C_2 + E_H \cdot K_2)] \cdot O_{\Pi},$$

де E_p – річний економічний ефект, грн;

C_1 і C_2 – собівартість одиниці продукції або роботи відповідно за базовим і новим варіантом, грн;

K_1 і K_2 – капітальні вкладення на одиницю продукції або роботи відповідно за базовим і новим варіантом, грн;

O_{Π} – обсяг виробленої продукції або виконаних робіт після здійснення капіталовкладень, грн.

Для визначення ефективності інвестування *технічного переозброєння або реконструкції* підприємства використовують додаткові показники – умовне вивільнення працівників та економію матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів. Якщо метою технічного переозброєння (реконструкції) є поліпшення якості продукції, то економічним результатом інвестицій може бути збільшення прибутку виробника та споживчого попиту. За проведення цієї форми відтворення основного капіталу з метою організації виробництва продукції оновленої номенклатури економічні показники інвестування технічного переозброєння (реконструкції) мають бути зіставлені з аналогічними показниками ефективності спорудження нового підприємства. У процесі порівнювання показників ефективності необхідно враховувати весь обсяг капітальних вкладень, включаючи витрати на створення об'єктів соціальної інфраструктури, а також витрати від «заморожування» інвестицій.

Економічну ефективність капітальних вкладень у *природоохоронні об'єкти* визначають порівнянням досягнутого ефекту від збереження чи

поліпшення екологічного стану довкілля або зменшення його забруднення і капітальних витрат на створення (розвиток) таких об'єктів. За проектування таких об'єктів вибір найліпшого технічного рішення з кількох можливих здійснюється з урахуванням чинника часу. Для визначення повного ефекту від здійснення природоохоронних заходів необхідно враховувати можливе поліпшення стану довкілля на всій території, де мають місце негативні наслідки порушення екологічної рівноваги.

Порівняння ефективності капітальних вкладень дає змогу відібрати найліпші проекти (варіанти) за мінімальною величиною приведених витрат та визначити загальну економічну ефективність здійснюваного проекту через обчислення очікуваного коефіцієнта прибутковості інвестування. Проте застосування такої методики істотно ускладнює об'єктивну оцінку доцільності капіталовкладень за умов ринкових відносин. Це зумовлюється тим, що вона лише частково враховує чинник часу (зміну вартості грошей з часом); ігнорує амортизаційні відрахування як джерело коштів і тим самим обмежує грошові потоки лише доходами від реалізації продукції; не враховує існуючі в ринковій економіці господарський ризик та інфляцію.

Поряд з визначенням ефективності капітальних вкладень необхідно врахувати також їхній позитивний вплив на прискорення економічного і соціального розвитку господарства, включаючи поліпшення і охорону навколишнього середовища. Існують певні особливості формування високої ефективності капітальних вкладень на окремих стадіях і напрямках інвестиційно-відтворювального циклу.

Великі можливості підвищення ефективності використання капітальних вкладень зумовлюються *організацією сучасної проектно-кошторисної справи і забезпеченням високої економічної ефективності проектних рішень*. У процесі розробки проектів розширення та реконструкції діючих і спорудження нових виробничих об'єктів (підприємств) має бути: використано досягнення в галузі техніко-технологічних та організаційних рішень, будівельних матеріалів і конструкцій, просторового розміщення будівель (споруд); обґрунтовано і

прийнято для розрахунків зменшені проти інших аналогічних об'єктів питомі капітальні вкладення; визначено реальну кошторисна вартість усього обсягу робіт за відповідною формою відтворення основних засобів.

За здійснення проектно-кошторисних робіт ефективність капітальних вкладень має визначатись з урахуванням кінцевого їхнього результату — якості проектних рішень. Для досягнення належного рівня ефективності реальних інвестицій проводяться вибір та економічне обґрунтування найліпших варіантів проектних рішень. За реалізованими проектами розраховують питомі капітальні витрати на проектування, порівнюють останні з нормативами або аналогами з урахуванням періоду їхньої окупності.

Підвищення економічної ефективності капітальних вкладів в підприємствах передбачає скорочення строків їхнього освоєння, а також зменшення періоду окупності інвестицій на основі збільшення виробництва і поліпшення якості продукції, а також зниження її собівартості. На рівень ефективності використання капітальних вкладень впливає велика кількість різноманітних організаційно-економічних чинників. Без ретельного врахування їхнього впливу у практиці господарювання неможливо досягти максимальної прибутковості інвестування виробництва та інших сфер діяльності підприємств. Найбільш істотний вплив на ефективність капітальних вкладень справляють групи чинників, що визначають структуру і тривалість інвестиційно-відтворювальних процесів, ефектоутворюючу спроможність економічних методів управління ними з боку відповідних суб'єктів господарювання (рис.11.3).

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



Рис. 11.3. Основні організаційно-економічні чинники підвищення ефективності використання капітальних вкладень

Це зумовлює необхідність ретельного економічного обґрунтування частки капітальних витрат на придбання виробничо-технологічного устаткування для кожного проекту (варіанта) інвестування діючого або споруджуваного підприємства. Особливо активними та цілеспрямованими мають бути дії для оптимізації відтворюваної структури капітальних вкладень.

Практичне здійснення таких дій зв'язане з вирішенням двох головних завдань:

1. збільшення відносного обсягу інвестицій у відшкодування (просте відтворення) вартості машин та устаткування всієї суми накопиченого амортизаційного фонду;
2. встановлення раціональних пропорцій чистих капітальних вкладень у різні форми розширеного відтворення основних засобів і формування необхідних виробничих потужностей підприємств.

Важливим резервом підвищення ефективності капітальних вкладень є *істотне скорочення тривалості всіх стадій інвестиційного циклу* – від

проектування до освоєння введених в дію виробничих об'єктів та об'єктів соціальної інфраструктури. Як свідчить аналіз фактичного стану справ на підприємствах багатьох галузей економіки України, тривалість реконструкції (розширення) діючих і спорудження нових виробничих об'єктів перевищує існуючі нормативи в середньому у два рази, а проектування та освоєння – приблизно в півтора рази. До цього варто додати, що чинні в Україні нормативи тривалості окремих стадій інвестиційного циклу є істотно більшими, ніж у багатьох країнах з розвинутою ринковою економікою.

Здійснення технічних, технологічних та організаційних заходів щодо підвищення ефективності капітальних вкладень не можуть забезпечити досягнення очікуваних результатів, якщо вони не будуть супроводжуватись *дійовими економічними методами управління інвестиційними процесами* в цілому. При цьому необхідно відзначити, що ці методи не застосовуються ізольовано (самостійно), а мають бути складовою частиною впроваджуваного загального механізму ринкових відносин між усіма суб'єктами інвестиційного процесу; першочергового вдосконалення потребують методи визначення необхідного обсягу та оцінки економічної доцільності капітальних вкладень, прогнозування реальної тривалості інвестиційного процесу для функціонально однакових виробничих об'єктів, система мотивації інтенсивного інвестування виробництва.

ТЕМА 12. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

12.1. Поняття інновацій і інноваційних процесів, причини їх виникнення

12.2. Види, класифікації та ефективність інновацій

12.3. Інноваційна діяльність підприємства та форми її інвестування

12.1. Поняття інновацій і інноваційних процесів, причини їх виникнення

Процеси та явища, що відбуваються на підприємствах різних галузей народного господарства, умовно поділяють на дві групи — традиційні та інноваційні. Традиційні - характеризують звичайне функціонування підприємств, а інноваційні - розвиток останніх на якісно новому рівні. Екстенсивні фактори (застосування зростаючого обсягу ресурсів — персоналу, виробничого капіталу) практично себе вичерпали та стали економічно не вигідними, тому розвиток сучасного виробництва має базуватися на нових рішеннях у галузях технології, техніки, організаційних форм і методів господарювання. Опрацювання, прийняття та реалізація таких рішень і становлять зміст інноваційних процесів.

Інноваційний процес – процес перетворення наукового знання в фізичну реальність, тобто це процес створення, освоєння та розповсюдження нововведення, що задовольняє новим суспільним потребам. Головна риса інноваційного процесу – обов'язкове завершення інновацій, тобто одержання результату, придатного для практичної реалізації. Але на відміну від науково-технічного прогресу інноваційний процес закінчується впровадженням – появою на ринку нового продукту або технології. Цей процес триває і після впровадження нововведення, оскільки новина вдосконалюється, робиться більш ефективною, придбає нові споживчі властивості. Розрізняють різні типи інноваційного процесу:

Тип 1. «Інновація – прорив». Даний тип передбачає: генерацію кардинально нових знань (зазвичай це сфера фундаментальних досліджень); визначення можливостей трансформації одержаних фундаментальних знань в ідеї, які мають прикладний характер; визначення потреб споживачів в інновації даного типу; формування якісних та кількісних параметрів інновації; тестування інновації (тільки для товару або процесу); впровадження (виробництво); поширення інновацій у базовій сфері; поширення інновацій на суміжні галузі; оцінку ефекту й ефективності інновацій.

Тип 2. «Інновація – удосконалення». Даний тип передбачає: вибір якостей (процесів), що потребують удосконалення на основі аудиту будь-якого об'єкта та визначення проблем, які необхідно вирішити; генерацію ідей щодо вдосконалення; вибір базової ідеї вдосконалення; формування технічного завдання з удосконалення; тестування удосконалення; коригування удосконалення; впровадження вдосконалення; комерціалізацію вдосконалення; поширення на інші об'єкти; оцінку ефективності вдосконалення.

Тип 3. «Інновація – модифікація». Даний тип передбачає: з'ясування потреби у модифікації; вибір і конкретизацію параметру, який необхідно модифікувати; формування технічного завдання; тестування модифікації; впровадження модифікації; комерціалізацію модифікації; поширення на інші об'єкти; оцінку ефективності.

На розвиток інноваційного процесу впливають:

- стан зовнішнього середовища, у якому він проходить (тип ринку, характер конкурентної боротьби, практика державного регулювання, рівень освіти, організаційні форми взаємодії науки і виробництва тощо);
- стан внутрішнього середовища окремих організаційних і господарських систем (фінансові та матеріально-технічні ресурси, застосування технологій, зв'язки з зовнішнім середовищем та ін.);
- специфіка самого інноваційного процесу як об'єкта управління.

У міру розвитку інноваційний процес, в економічному розумінні розпадається на окремі ділянки, що відрізняються між собою. Дослідження,

розробки, підготовка до виробництва, виробництво та збут є основною стадією інноваційного процесу. Основним завданням цих стадій є обробка інформації з метою реалізації продуктів розумової праці у вигляді нових виробів, технологій. Отже, чином інноваційний процес складається з окремих стадій, що відрізняються організацією праці, управлінням, фінансуванням та є єдиним потоком.

У загальному вигляді *модель інноваційного процесу* може бути представлено таким чином:

виникнення ідеї → фундаментальні дослідження → прикладні дослідження → дослідно-конструкторські та експериментальні розробки → освоєння → промислове виробництво → використання

Інноваційний процес охоплює цикл обробки науково-технічної ідеї до її реалізації на комерційній основі. Значна кількість інновацій реалізується підприємницькими структурами як засіб вирішення виробничих і комерційних завдань. Таким чином, інноваційний процес визначається як комплекс послідовних робіт від отримання теоретичного знання до використання споживачем товару, створеного на основі нового знання.

Весь хід інноваційного процесу повинен відслідковуватися і коригуватися на основі інформації про стан ринку інновацій, про досягнення конкурентів, про запити потенційних споживачів та ін. На основі цього приймається рішення про подальший розвиток інноваційного процесу або про його припинення (у випадку, наприклад, якщо конкурент випередив з розробкою аналогічного продукту з кращими споживчими характеристиками).

Кінцевим результатом інноваційної діяльності є інновація або нововведення.

Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність» *інновації* - це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

У літературі налічується безліч визначень терміну «інновація» оскільки різні вчені трактують це поняття з різних позицій (таб.12.1).

Наведені в таблиці численні визначення поняття «інновація» відображають проблеми, з якими стикалися автори, оскільки існує багато конкретних ситуацій по переходу об'єктів і суб'єктів у досконаліший, інноваційний стан.

Таблиця 12.1

Визначення поняття «інновація»

Визначення поняття	Автор (джерело)
1	2
Інновація – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери	Закон України «Про інноваційну діяльність»
Інновація – це процес втілення нових технологій, нових видів споживчих товарів, нових виробничих та транспортних засобів, нових джерел постачання та нових форм індустріальної організації	Шумпетер Й.А.
Інновація – це такий суспільно–технічний та економічний процес, який через практичне використання ідей, винаходів приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, а у випадку, якщо вона орієнтується на економічну вигоду, на прибуток, її поява на ринку може принести додатковий дохід	Санто Б.
Інновація – це процес в якому винахід чи ідея набувають економічного змісту	Твис Б.
Інновація - це сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що приводять до появи на ринку нових і поліпшених промислових процесів і обладнання	Ніксон Ф.
Інновація – це об'єкт, втілений у виробництво в результаті проведеного наукового дослідження або зробленого відкриття, якісно відмінний від попередньою аналогу	Уткин Э.А.
Інновація – кінцевий результат впровадження новації з метою зміни об'єкта управління та отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого ефекту.	Фатхутдинов Р.А.
Інновація – це інвестиції в новацію, інновація являє собою матеріалізований результат, отриманий від вкладенню капітал) в нову техніку або технології, в нові форми організації продуктивності праці, обслуговування та управління, включаючи нові форми контролю, обліку, методів планування, аналізу тощо.	Балабанов И.Т.

1	2
Інновація – це не просто нововведення, а нова виробнича функція. Це зміна технології виробництва, яка має історичне значення і є необхідною. Інновація становить стрибок від старої виробничої функції до нової, але не кожне нововведення, нове виробництво є інновацією	Бажал Ю М.
Інновація – прибуткове використання новацій у вигляді нових технологій, видів продукції, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного або іншого характеру	Морозов Ю.П.
Інновація – введення у вжиток якого-небудь нового або значно поліпшеного продукту (товару чи послуги) або процесу, нового методу маркетингу або нового організаційного методу в діловій практиці, організації робочих місць або зовнішніх зв'язках	«Керівництво Осло»
Інновація – це кінцевий результат інноваційної діяльності, що отримав втілення у вигляді нового або удосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або удосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг	Рада з стандартизації, метрології та сертифікації

Міжнародними стандартами в інноваційній сфері є так звані Керівництво Фраскати (1963р.) - запропонована стандартна практика для обстеження досліджень та експериментальних розробок" і Керівництво Осло (1989р.) - Міжнародні норми збирання даних про інновації.

«Керівництво Фраскати» - «Запропонована стандартна практика для обстеження досліджень і експериментальних розробок» дістало таку назву у зв'язку з тим, що перша версія методичних рекомендацій була прийнята в місті Фраскати (Італія). Зараз діє вже шоста редакція цього документу (2002 року), в якій надається визначення сутності процесу досліджень та розробок («R&D» за міжнародною термінологією від англ. research and development), характеризуються його стадії та відмінності від спорідненої діяльності. Положення періодично уточнюється, що зумовлено змінами у стратегії науково-технічної політики на національному і міжнародному рівнях в організації науково-дослідних розробок.

В третій редакції «Керівництва Осло» (2005 року) містяться базові визначення інновацій та інноваційної діяльності, кількісні параметри

інноваційного процесу, механізм обчислення інноваційних витрат та процедури проведення обслідування.

Основними причинами виникнення та впровадження інновацій у виробництво є:

- конкурентна боротьба на ринку, бажання отримати конкурентні переваги та максимізувати прибуток;
- попит споживача;
- підвищення технічного потенціалу;
- пошук вирішення проблем, що виникають під час діяльності фірми;
- наслідування іншим організаціям, що впроваджують нову технологію;
- бажання покращити свою майстерність в конкретній діяльності;
- підтримка та підвищення престижу фірми;
- реалізація знань;
- інтуїтивне уявлення про те, що нововведення може поліпшити діяльність організації;
- наукові відкриття, інтернаціоналізація науки;
- винахідництво.

Стимулюючим механізмом розвитку інновацій у першу чергу є ринкова конкуренція. Виробники та споживачі в процесі використання застарілої техніки та технології отримують диференційований збиток, в результаті чого змушені скорочувати витрати виробництва на основі інновацій. Підприємницькі фірми, що перші освоїли ефективні інновації, мають можливість знижувати витрати виробництва й відповідно собівартість товарів (продукції, послуг), що реалізуються. Наслідком чого є зміцнення позицій в конкурентній боротьбі з фірмами, що пропонують аналогічні товари (продукцію, послуги).

Основоположник інноваційної теорії Й. А. Шумпетер виділяв п'ять типів інновацій:

- виготовлення нового продукту або відомого продукту в новій якості;
- впровадження нового методу виробництва;

- освоєння нового ринку збуту;
- отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів;
- проведення реорганізації управління.

Й.А. Шумпетер підкреслював комплексність та динамічність системи здійснення інновацій, інноваційних процесів та інноваційної діяльності. Комплексність цієї системи полягає в тому, що вона об'єднує науку, техніку, економіку, підприємництво й управління, а для її успішного функціонування потрібна спільна робота працівників різних видів діяльності, категорій, професій і спеціальностей - науковців, конструкторів, інженерів, технологів, маркетингологів, економістів, робітників тощо. Динамічність системи зумовлена непостійністю, нестабільністю перебігу здійснення інновацій, отже - й інноваційних процесів.

Прийнято виділяти *чотири фази розвитку інновації*, в залежності від яких необхідно будувати механізм управління інноваційною діяльністю.

Перша фаза - це розробка та освоєння новації, вихід на ринок. Вона включає стадії фундаментальних та прикладних досліджень, конструкторських та технологічних розробок, впровадження новації у виробництво. Ця фаза є виключно збитковою.

Друга фаза - це освоєння та зростання виробництва, досягнення запланованого рівня рентабельності. Збільшуються масштаби виробництва, знижуються видатки та досягається найбільший ефект від впровадження. На даній фазі споживачі відкривають для себе новизну і оцінюють її як споживчу вартість. Максимум новизни для споживачів настає саме на цій фазі, оскільки для цього періоду характерні найшвидші темпи досягнення максимуму виробництва.

Третя фаза - фаза зрілості. Вона характеризується зменшенням темпів зростання виробництва, стабілізацією. Основним напрямком роботи на даній стадії стає вдосконалення продукту, покращення його якісних характеристик, подальша модифікація. На цій стадії різко зростає конкуренція, оскільки відбуваються дифузії та тиражування нововведення. Для того, щоб втриматися

на ринку, підприємству потрібно вдосконалювати свій продукт або за рахунок організаційних заходів продовжувати збереження монопольного становища зі своїм продуктом на ринку.

Четверта фаза - фаза занепаду: моральне старіння продукту. Попит падає, нововведення стає неконкурентоспроможним і витискається іншими новаціями. Тому ще до наступлення даної фази необхідно підготувати і вивести на рівень прибутковості чергову новацію. Оптимальним слід вважати освоєння замінюючого нового продукту (технології) саме в той час, коли попереднє нововведення знаходиться ще на стадії зрілості.

Максимальне зростання прибутку досягається на стадії початку виробництва за рахунок монопольно високої ціни на ринку. Ціна перебиває збитки, пов'язані з розробкою продукту. Насичення ринку призводить до зниження норми прибутковості. Однак за рахунок великих обсягів продажу підприємство почуває себе на ринку ще впевнено.

Падіння прибутковості спостерігатиметься дуже різко, якщо не працювати над створенням нових модифікацій продукту, які необхідно випустити на ринок ще на фазі зрілості при максимальному обсязі продажу. Можна також продовжити життєвий цикл інновації, якщо активно працювати в маркетинговій сфері, підтримуючи попит на дану продукцію шляхом зниження цін, через рекламу або інші канали збуту. Однак маркетингові заходи без проведення науково-дослідних робіт з покращення продукції даного параметричного ряду, без розробки та освоєння нових видів продукції носять тимчасовий характер, що слід передбачати при побудові інноваційної та маркетингової стратегій.

Враховуючи, що інноваційні підприємства, які самостійно розробляють і реалізують новий продукт, повинні постійно працювати над його вдосконаленням і нести відповідні збитки по кожному новому продукту, норма їх прибутків буде суттєво нижче, ніж на підприємствах, що займаються тільки реалізацією нововведень.

12.2 Види інновацій та їх класифікації

Важливим етапом аналізу та управління інноваціями є їхня класифікація за різноманітними ознаками, прийнятими за класифікаційні.

Класифікація інновацій використовується не лише з метою упорядкування та втілення їх у практику підприємства, а, передусім, для визначення перспективних нововведень, реалізація яких повинна сприяти подальшому прогресу та ефективності виробництва.

Підґрунтям для сучасних класифікацій інновацій є результати дослідження Й.А. Шумпетера та його послідовників.

Існує множина класифікаційних ознак інновацій, які залежать від критеріїв, використовуваних для типології інновацій (рис.12.1).

Найбільш розповсюдженою є поширена класифікація інновацій *в залежності від сфери використання*:

- *техніко-технологічні інновації* - нові продукти, технології, джерела енергії, конструкційні матеріали, технологічне устаткування тощо;
- *організаційні інновації* - нові методи і форми організації всіх видів діяльності підприємств, удосконалення організаційної структури керуючої й керованої підсистеми підприємств, удосконалення організації праці та організації використання всіх видів ресурсів на підприємствах;
- *управлінські інновації* - удосконалення управління підприємствами шляхом більш ефективного виконання управлінських функцій, поліпшення використання методів управління та ін. складових системи менеджменту підприємства;
- *соціальні інновації* - різні форми активізації людського чинника, включаючи професійну підготовку й підвищення кваліфікації персоналу, перш за все керівників усіх рівнів; мотиваційні та інші методи забезпечення творчої активності працівників; гуманізацію умов та постійне підтримання високого рівня безпеки праці; охорону здоров'я працівників та охорону довкілля; створення комфортних умов трудового життя для працівників;

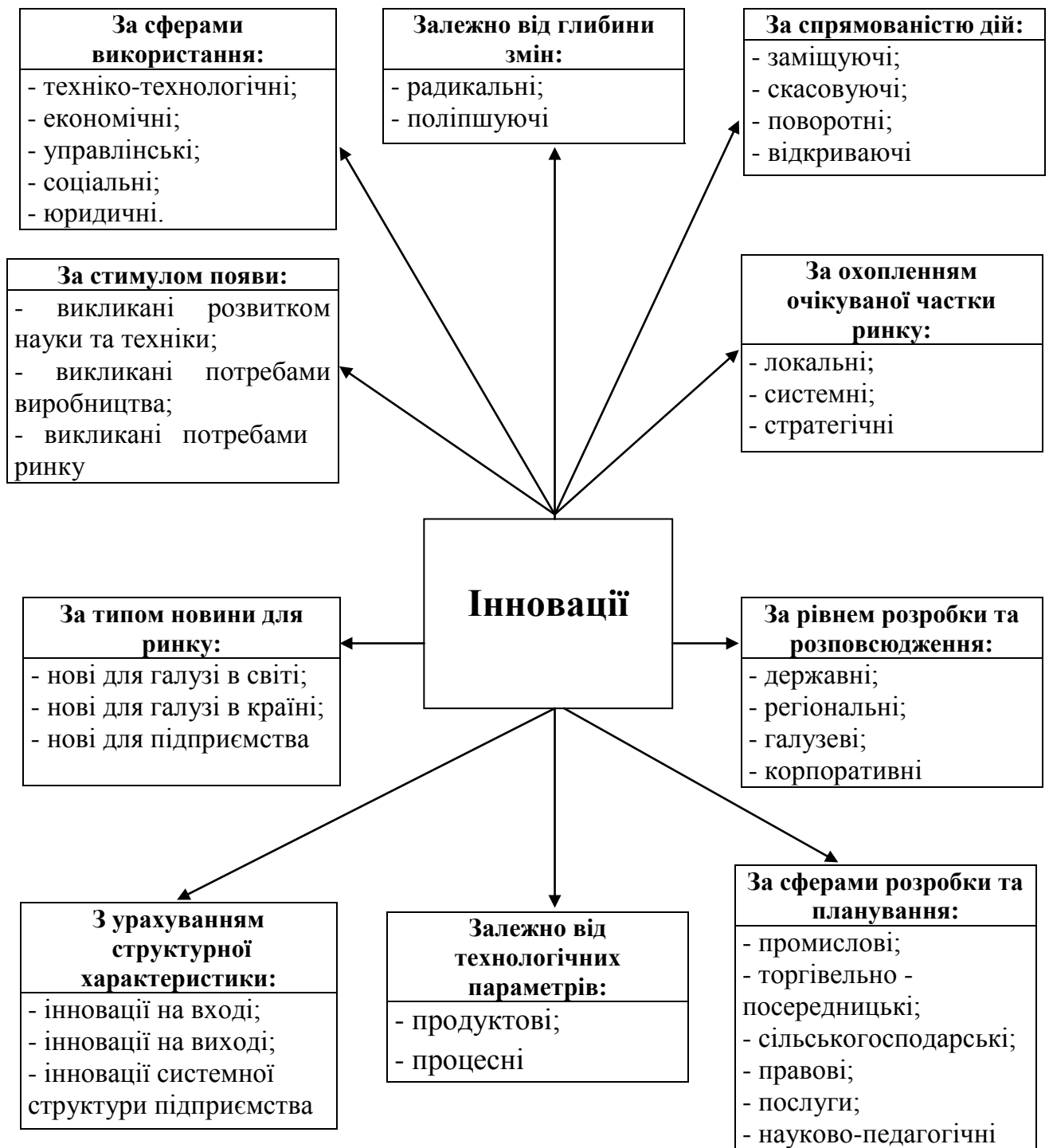


Рис.12.1. Класифікація інновацій

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

Класифікація інновацій з урахуванням їхньої структурної характеристики передбачає виділення таких груп:

- *інновації на вході* - зміни у виборі та використанні сировини, матеріалів, обладнання, інформації, робітників та ін. ресурсів;
- *інновації на виході* – цільові зміни у виробках, послугах, технологіях;
- *інновації системної структури підприємства* – цільові зміни у виробничому, технологічному та управлінському процесі.

Залежно від глибини змін, що вносяться, виділяють такі інновації:

- *радикальні* (базові) – принципово нові технології, методи управління, види продукції, які суттєво відрізняються від тих, що існували раніше);
- *поліпшуючі* – інновації, які стосуються вже існуючого продукту, характеристики якого значно покращені за рахунок використання більш ефективних компонентів, матеріалів;

Залежно від технологічних параметрів інновації поділяють на такі:

- *продуктові* - використання нових матеріалів, нових напівфабрикатів та комплектуючих;
- *процесні* - нові методи організації виробництва, нові технології, нові організаційні структури в складі підприємства.

За спрямованістю дій виділяють інновації:

- *заміщуючі* - передбачають повне витиснення застарілих засобів;
- *скасовуючі* - виключають випуск якогось виробу, операції та не заміщують їх новими;
- *поворотні* - коли після використання нововведення виявляється його невідповідність новим умовам та доводиться повертатися до попередника;
- *відкриваючі* - створюють засоби, які не мали аналогів, тобто фундаментальні винаходи (радіо, телебачення тощо).

За сферами розробки і планування: промислові; торговельно-посередницькі; сільськогосподарські; правові; послуги; науково-педагогічні.

За охопленням очікуваної частки ринку: локальні; системні; стратегічні.

За рівнем розробки і розповсюдження: державні; регіональні; галузеві; корпоративні.

За типом новини для ринку: нові для галузі в світі; нові для галузі в країні; нові для підприємства.

За новизною місця впровадження: нова галузь (нове виробництво) , існуюча галузь (існуюче виробництво).

Діючі міжнародні норми збирання даних про інновації розповсюджуються тільки на технологічні інновації, тобто охоплюють нові продукти і процеси, а також їх суттєві технологічні удосконалення. Вони базуються на рекомендаціях, прийнятих в Осло в 1992 р. (Керівництво Осло).

Керівництво Осло виділяє в складі технологічних інновацій:

➤ *Інновації, спрямовані на створення нових видів продукції* - це комерціалізація продукції, що пройшла технологічні вдосконалення різного ступеня. Під технологічними вдосконаленнями при цьому розуміються зміни в конструкторсько-технологічних характеристиках продукції, в результаті чого споживач отримує можливість задовольняти як нові, так і традиційні потреби, але вже на суттєво вищому рівні. Склад такої продукції визначається відповідно до ступеня технологічних вдосконалень: принципово нові вироби; вироби вдосконалені; вироби, що створені з використанням нових або значно вдосконалених методів виробництва.

➤ *Інновації, спрямовані на створення нових процесів*, які мають місце у випадку зміни технології виробництва певного виду продукції, у випадку створення нового технологічного обладнання і нових засобів технологічного оснащення (технологічні інновації). До цієї групи включаються інновації, які стосуються виробничих, енергозабезпечуючих, транспортних та інших процесів, що протікають на підприємстві.

Згідно Керівництва Осло, з п'яти типів інновацій (за Шумпетером) два перші (виготовлення нового продукту або відомого продукту в новій якості; впровадження нового методу виробництва) віднесені до технологічних.

Що стосується третього типу інновацій (за Шумпетером) (освоєння нового ринку збуту), то збутова діяльність належить до маркетингової, яка, в

свою чергу, відноситься до функції управління. Це дає підстави перегрупувати цей тип інновацій і від нести їх до організаційно-управлінських.

Четвертий тип інновацій (за Шумпетером) (отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів), якщо це конкретна науково-дослідна робота, здійснювана для отримання нових прогресивних матеріалів, може вважатись розробкою нового продукту. Якщо ж це пошук нових постачальників, то слід вважати його організаційною діяльністю, і віднести до організаційно-управлінських інновацій.

П'ятий тип інновацій (за Шумпетером) (проведення реорганізації управління), відноситься до організаційно-управлінських.

Деякі економісти пропонують виділити окремо в класифікації так звані *інфраструктурні інновації* - інновації, що виникають в інфраструктурних галузях: транспорті, зв'язку, інституційних формах поєднання науки і виробництва, освіти та ін. сферах діяльності. Виділення окремої групи інфраструктурних інновацій пов'язане з їх значущістю в сучасному світі. Більшість інфраструктурних інновацій пов'язано з програмним забезпечення комп'ютерів та систем, з транспортними організаційно-управлінськими інноваціями.

Розмір ефекту від реалізації інновацій безпосередньо визначається їх очікуваною ефективністю, яка проявляється в покращенні якості продукції; зростанні продуктивності праці та покращенні умов праці; зростанні ефективності управління; покращенні якості життя.

Ефективність інновацій безпосередньо визначається їхнього конкретною здатністю зберігати відповідну кількість праці, часу, ресурсів і грошей в розрахунку на одиницю всіх необхідних корисних ефектів, продуктів, технічних систем, структур, що створюються.

Результат, що одержується від реалізації інновацій має економічний, соціальний та науковий характер.

Соціальним називається результат, що сприяє задоволенню потреб людини та суспільства, що не одержують, як правило, вартісної оцінки

(покращення здоров'я, задоволення естетичних потреб та ін.). Багато які прояви соціального ефекту неможливо виміряти прямо або непрямо, тому доводиться обмежуватися лише якісними показниками.

Науковий ефект є результатом фундаментальних і прикладних досліджень і може бути оціненим через потенційний економічний ефект. Науково-технічний ефект є результатом прикладних досліджень, дослідно-конструкторських розробок і може бути оціненим через очікуваний економічний ефект.

Економічним називають результат, що призводить до збереження трудових, матеріальних і природних ресурсів або дозволяє збільшити виробництво засобів виробництва, предметів споживання та послуг, які одержують вартісну оцінку.

Економічний ефект від інновацій подає собою підсумок спільної діяльності науки та виробництва. Виступаючи як кількісний вимірник суспільної корисності, він використовується для відбирання проблем для розробки, розподілу ресурсів між науковими темами і напрямками, розробки цін на наукову продукцію, оцінки діяльності наукових колективів та побудови систем стимулювання.

Показники ефективності інновацій можуть класифікуватися за наступними ознаками:

1. *За видом економічних суб'єктів розрізняють:*

➤ *комерційну ефективність*, яка враховує фінансові наслідки для учасників інноваційного проекту;

➤ *бюджетну ефективність*, яка враховує вплив інноваційного проекту на витрати (доходи) бюджету;

➤ *народногосподарську ефективність*, яка відображає ефективність проекту з точки зору всього національного господарства, а також регіонів, галузей, які приймають участь у проекті;

2. *За видом узагальнюючого показника*, що виступає як критерій економічної ефективності інноваційного проекту показники діляться на:

- *абсолютні*, в яких узагальнюючі показники визначаються як різниця між вартісними оцінками результатів і затрат, пов'язаних з реалізацією проекту;
- *відносні*, в яких узагальнюючі показники визначаються як відношення вартісних оцінок результатів проекту до сукупних затрат на їхнє отримання;
- *тимчасові*, якими оцінюється період окупності інвестиційних затрат.

3. За методом зіставлення грошових затрат і результатів показники поділяються на:

- *статистичні*, в яких грошові потоки, що виникають в різні моменти часу, оцінюються як рівноцінні;
- *динамічні*, в яких грошові потоки, викликані реалізацією проекту, приводяться до єдиного моменту часу шляхом їх дисконтування.

Для оцінки загальної економічної ефективності інновацій може використовуватися система наступних показників:

1) *інтегральний ефект (E)* є величиною різниць результатів та інноваційних затрат за розрахунковий період, наведених до одного, звичайно початкового року, тобто з урахуванням дисконтування результатів і затрат:

$$I = \sum_{t=0}^{T_m} (m_t - z_t) \alpha_t, \quad (12.1)$$

де T_P - розрахунковий рік;

P_t - результат у t-й рік;

Z_t - інноваційні затрати в t-й рік;

α_t - коефіцієнт дисконтування.

Загальні результати нововведень визначаються як сума основних та супутніх результатів. Основні результати обчислюються за формулами:

– для засобів тривалого користування:

$$P_t = C_t V_t W_t, \quad (12.2)$$

– для нових предметів праці:

$$P_t = C_t \times \frac{V_t}{D_t}, \quad (12.3)$$

де C_t - ціна однієї одиниці продукції (з урахуванням ефективності її використання), виробленої з допомогою нових засобів праці або предметів праці в році t ;

W_t - продуктивність засобів праці в році t ;

V_t - обсяг використання нових засобів праці чи предметів праці в році t ;

D_t - витрати предметів праці на одиницю продукції, виготовлену з їхнім використанням в році t .

До супутніх результатів відносяться додаткові економічні результати в різних галузях народного господарства, а також економічна оцінка соціальних та екологічних наслідків реалізації нововведень. Вартісну оцінку соціальних та екологічних результатів можна знайти за формулою:

$$P_t^c = \sum_{j=1}^n R_{jt} \times a_{jt} \quad (12.4)$$

де R_{jt} - величина окремого результату (в натуральних вимірниках) з урахуванням масштабу його впровадження в році t ;

a_{jt} - вартісна оцінка одиниці окремого результату в році t ;

n - кількість показників, що враховуються при визначенні впливу технічного нововведення на соціальну сферу та довкілля.

Сумарні затрати на реалізацію інновацій включають затрати на виробництво та використання продукції, при цьому затрати як на виробництво, так і на використання продукції розраховуються однаково:

$$Z = \sum_{t=t_n}^{t_k} (C_t + K_t - L_t) \times \alpha_t, \quad (12.5)$$

де C_t - поточні затрати на виробництво (використання продукції в році t без обліку амортизаційних відрахувань на реновацію);

K_t - одноразові затрати на виробництво (використання) продукції в році t ;

L_t - остаточна вартість основних фондів, що вибувають в році t .

Інтегральним ефектом називають також чистий дисконтований доход, чисту зведену вартість.

2) *індекс рентабельності інновацій* (I_R). Розглянутий вище метод дисконтування - засіб співвідношення різночасових затрат і доходів, допомагає вибрати напрямки вкладення коштів у інновації, коли цих коштів особливо замало. Даний метод корисний для організацій, що знаходяться на підпорядкованому положенні та одержують від вищого керівництва вже жорстко регламентований бюджет, в якому величина можливих інвестицій в інновації визначена однозначно. У таких ситуаціях рекомендується проводити ранжування всіх наявних варіантів інновацій у порядку убуючої рентабельності.

Індекс рентабельності є відношенням приведених доходів до наведених на цю ж дату приведеним витратам:

$$I_R = \frac{\sum_{t=0}^{T_p} D_t \alpha_t}{\sum_{t=-}^{T_p} K_t \alpha_t}, \quad (12.6)$$

де D_i - доход в періоді i ;

K_t - розмір інвестицій в інновації у періоді t .

У числівникові цієї формули – величина доходів, приведених до моменту початку реалізації інновацій, а в знаменникові – величина інвестицій в інновації, що дисконтувалися на момент початку процесу інвестування. Іншими словами, тут порівнюються дві частини потоку платежів: доходна і інвестиційна. При $I_R > 1$ інноваційний проект вважається економічно ефективним, у протилежному випадку - неефективним.

3) *норма рентабельності* (E_p) є нормою дисконту, коли величина доходів, що дисконтувалися за певне число років стає рівною інноваційним вкладенням. У цьому випадку доходи й затрати інноваційного проекту визначаються шляхом приведення до розрахункового моменту:

$$D = \sum_{t=1}^T \frac{D_t}{(1 + E_p)^t}, \quad K = \sum_{t=1}^T \frac{K_t}{(1 + E_p)^t}. \quad (12.7)$$

Норма рентабельності визначається аналітично як таке порогове значення рентабельності, що забезпечує рівність нулю інтегрального ефекту, розрахованого за економічний строк життя інновацій.

4) *період окупності* (T_o) базується на грошовому потоці з приведенням коштів, що інвестуються в інновації та суми грошового потоку до нинішньої вартості.

$$T_o = \frac{K}{D} \quad (12.8)$$

де K - первісні інвестиції в інновації;

D - щорічні грошові доходи.

Якщо період окупності проекту перевищує інвестиційний період, то проект не окупується та є економічно не вигідним.

12.3. Інноваційна діяльність підприємства та форми її інвестування

Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність» інноваційна діяльність - це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

Правовою основою формування та реалізації інноваційної діяльності є Конституція України, Закони України «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», «Про інноваційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», інші закони України, Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України.

Інноваційна діяльність – це пошук можливостей, що забезпечують практичне використання наукового, науково-технічного результату та інтелектуального потенціалу з метою одержання нового або вдосконаленого

продукту, способу його виробництва та задоволення суспільних потреб в конкурентоспроможних товарах і послугах.

Ця діяльність включає наступне:

- випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки та технологій;
- прогресивні міжгалузеві структурні зрушення;
- реалізацію довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат;
- фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил;
- розробку та впровадження нової ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального та економічного становища.

Інноваційна діяльність – діяльність з доведення науково-технічних ідей, винаходів до результату, придатного до практичного користування. У повному обсязі інноваційна діяльність включає всі види наукової діяльності, проектно-конструкторські, технологічні, дослідницькі розробки, діяльність по освоєнню новин у виробництві та в їх користувачів – реалізацію інновацій.

Інноваційна діяльність має неперервний перебіг, постійно вдосконалюється в певній галузі практичної діяльності. Інновації завжди орієнтовані на ринок, на конкретних споживачів чи конкретну потребу, тому інноваційну діяльність слід розцінювати як взаємодію сприятливих можливостей, потенціалу та стратегій. Найголовніше питання полягає в тому, як підприємства можуть сприймати ці можливості та реагувати на них через розробку стратегії інноваційної діяльності.

Різновидами інноваційної діяльності можуть бути:

- підготовка та організація виробництва, які охоплюють придбання виробничого обладнання, зміни в них, а також у методах і стандартах виробництва та контролю якості;
- виробничі розробки, які містять модифікації продукту та технологічного процесу, перепідготовку персоналу для використання нових технологій та обладнання, а також пробне виробництво;

- маркетинг продукції;
- придбання неуречевленої технології в формі патентів, ліцензій, ноу-хау, торговельних марок;
- придбання машин та обладнання, які за своїм технологічним змістом пов'язані з впровадженням продуктових або процесних інновацій;
- виробниче проектування.

Правове регулювання інноваційної діяльності на підприємстві регламентоване Господарським кодексом України. Відповідно до ст.325 ГКУ під інноваційною діяльністю у сфері господарювання слід розуміти діяльність учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково-технічних програм з тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя.

В Господарському кодексі України визначено такі напрямки інноваційної діяльності, як:

- 1) проведення наукових досліджень і розробок, спрямованих на створення об'єктів інтелектуальної власності, науково-технічної продукції;
- 2) розробка, освоєння, випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технології;
- 3) розробка і впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, призначених для поліпшення соціального й екологічного стану;
- 4) технічне переозброєння, реконструкція, розширення, будівництво нових підприємств, здійснювані вперше як промислове освоєння виробництва нової продукції або впровадження нової технології.

Формами інвестування інноваційної діяльності є:

- *державне (комунальне) інвестування*, що здійснюється органами державної влади або органами місцевого самоврядування за рахунок бюджетних коштів та інших коштів відповідно до закону;
- *комерційне інвестування*, що здійснюється суб'єктами господарювання за рахунок власних або позикових коштів з метою розвитку бази

підприємництва;

‣ *соціальне інвестування*, що здійснюється в об'єкти соціальної сфери та інших невиробничих сфер;

‣ *іноземне інвестування*, що здійснюється іноземними юридичними особами або іноземцями, а також іншими державами;

‣ *спільне інвестування*, що здійснюється суб'єктами України разом з іноземними юридичними особами чи іноземцями.

Інноваційна діяльність передбачає інвестування наукових досліджень і розробок, спрямованих на здійснення якісних змін у складі продуктивних сил, прогресивних міжгалузевих структурних зрушень, розробки і впровадження нових видів продукції і технологій.

Успішна реалізація інновацій повинна враховувати багато факторів, які можна поділити на фактори, що сприяють інноваційній діяльності та фактори, що перешкоджають інноваційній діяльності.

Фактори, що сприяють інноваційній діяльності:

1. Техніко-економічні: наявність резерву фінансових та матеріально-технічних засобів, наявність необхідної господарської та науково-технічної інфраструктури, матеріальних винагород за інноваційну діяльність

2. Юридичні: законодавчі заходи (особливі пільги), що заохочують інноваційну діяльність

3. Організаційно-управлінські: гнучкі організаційні структури, демократичні структури управління, перевага горизонтальних потоків інформації, індикативність планування, припущення коригувань, децентралізація, автономія, формування цільових проблемних груп

4. Соціально-психологічні: моральна винагорода, суспільне признание, можливість самореалізації

Фактори, що перешкоджають інноваційній діяльності:

1. Техніко-економічні: слабкість матеріально - та науково-технічної бази, відсутність резервних потужностей; домінування інтересів існуючого виробництва

2. Юридичні: обмеження з боку податкового, амортизаційного, патентно-ліцензійного законодавства

3. Організаційно-управлінські: сталі організаційні структури, централізація, консервативність ієрархічних принципів будівлі організації, перевага вертикальних потоків інформації, установча замкненість, труднощі міжгалузевих взаємодій, орієнтація на короткострокову окупність, усталені ринки

4. Соціально-психологічні: опір змінам, які можуть викликати такі наслідки, як зміна статусу, необхідність винаходу нової діяльності, зміна стереотипів поведінки, існуючих традицій; страх невизначеності, страх відповідальності за помилку

Держава здійснює *регулювання інноваційної діяльності* шляхом:

➤ визначення інноваційної діяльності як необхідної складової інвестиційної та структурно-галузевої політики;

➤ формування і забезпечення реалізації інноваційних програм та цільових проектів;

➤ створення економічних, правових та організаційних умов для забезпечення державного регулювання інноваційної діяльності;

➤ створення та сприяння розвитку інфраструктури інноваційної діяльності.

Держава також має здійснювати контроль за інноваційною діяльністю суб'єктів господарювання та інших учасників господарських відносин, нагляд за її відповідністю вимогам законодавства і державним інноваційним програмам. Законом можуть бути передбачені галузі чи об'єкти інноваційної діяльності, в яких обмежується чи забороняється використання іноземних інвестицій.

Держава повинна гарантувати суб'єктам інноваційної діяльності:

➤ підтримку інноваційних програм і проектів, спрямованих на реалізацію економічної та соціальної політики держави;

➤ підтримку щодо створення та розвитку суб'єктів інфраструктури інноваційної діяльності;

➤ охорону та захист прав інтелектуальної власності, захист від недобросовісної конкуренції у сфері інноваційної діяльності;

➤ вільний доступ до інформації про пріоритети державної економічної та соціальної політики, про інноваційні потреби та результати науково-технічної діяльності, крім випадків, передбачених законом;

➤ підтримку щодо підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів у сфері здійснення інноваційної діяльності.

Інноваційні проекти, що інвестуються за рахунок Державного бюджету України або місцевих бюджетів, а також проекти, замовниками яких є органи державної влади чи органи місцевого самоврядування, підлягають обов'язковій державній експертизі відповідно до законодавства. Інноваційні проекти, що інвестуються за рахунок інших джерел, підлягають обов'язковій державній експертизі з питань додержання екологічних, містобудівних та санітарно-гігієнічних вимог. У разі необхідності експертиза окремих інноваційних проектів, що мають важливе народногосподарське значення, може здійснюватися за рішенням Кабінету Міністрів України.

Сьогодні основними важелями, які обумовлюють недостатній розвиток інноваційної діяльності в країні, є такі:

➤ недосконалість стимулювання з боку держави науково-технологічної та інноваційної діяльності;

➤ відсутність надійної інноваційної інфраструктури, яка б поєднувала ланки «освіта», «наука», «виробництво»;

➤ відсутність комунікативних механізмів комерціалізації результатів завершених науково-технічних розробок та передачі їх до сфери виробництва;

➤ високий економічний ризик залучення інвестицій до сфери високотехнологічного виробництва;

➤ слабкий розвиток малого та середнього бізнесу як провідника інноваційного продукту до масового виробництва

Відтак державна політика в сфері формування національної інноваційної системи повинна передбачати:

- удосконалення нормативно-правової бази, особливо щодо охорони прав інтелектуальної власності, захисту прав та інтересів учасників інноваційного процесу;

- створення сприятливих умов для функціонування повноцінного ринку інноваційної продукції, на якому був би забезпечений належний рівень захисту інтелектуальної власності;

- удосконалення системи підготовки висококваліфікованих спеціалістів у сфері інноваційного менеджменту, маркетингу інновацій, трансферу технологій, інтелектуальної власності;

- підтримка пріоритетних галузей економіки, в яких реалізуються інноваційні проекти; формування сучасної інноваційної культури як основи для науково-технічного та інноваційного розвитку України;

- забезпечення кооперації та взаємодії учасників інноваційного процесу, з метою формування цілісного «технологічного коридору» – від виникнення нового знання до його використання в практичній діяльності;

- створення сприятливих умов для розвитку інноваційної інфраструктури, налагодження системи прямих зв'язків між науковими організаціями та підприємствами шляхом створення різноманітних організаційних форм інтеграції науки та бізнесу (наукових парків, технопарків);

- розвиток мережі інноваційного консалтингу, зокрема, створення центрів, які надавали б інформаційні, консультативні та тренінгові послуги щодо здійснення інноваційної діяльності.

МОДУЛЬ 3. ВИТРАТИ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА 13. ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА ТА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

13.1. Поняття витрат виробництва і собівартості продукції

13.2. Класифікація витрат на виробництво продукції

13.3. Методи калькулювання собівартості продукції

13.1. Поняття витрат виробництва і собівартості продукції

Господарська діяльність підприємства потребує використання виробничих ресурсів: сировини, матеріалів, праці, машин, устаткування, споруд тощо. Кошти підприємства, пов'язані із формуванням необхідних ресурсів (факторів виробництва) та їхнім використанням, утворюють його витрати. Витрати, які здійснює підприємство мають різне спрямування, неоднорідні за змістом і періодом здійснення. Всі витрати підприємства за певний період можна поділити на дві групи: *капітальні (інвестиційні) та поточні*.

Капітальні – це здійснені одноразово витрати підприємства на придбання основних засобів, нематеріальних або інших активів, які використовуються тривалий період, а їхня вартість відшкодовується, як правило, шляхом амортизації.

Поточні витрати виникають у процесі операційної діяльності, тому на практиці їх називають *операційними*. Поточні (операційні) витрати є циклічні та безперервні. Перші повторюються з кожним циклом виготовлення продукту (основні матеріали, технологічна енергія, зарплата виробничих працівників). Їхня величина залежить від інтенсивності виробництва. Безперервні поточні витрати потрібні постійно для управління і підтримки операційної системи підприємства у стані готовності (утримання управлінського персоналу, машин і устаткування, споруд і будівель, орендна плата та ін.).

За об'єктом формування розрізняють витрати сукупні (загальні) та на одиницю продукції. *Сукупні витрати* включають всі витрати на операційну діяльність за певний період. Витрати на одиницю продукції обчислюються як

середні, якщо продукція виготовляється постійно або серіями (партиями). В одиничному виробництві витрати на виріб є *індивідуальними*. Оскільки витрати є функцією обсягу виробництва (операційної активності) з певною еластичністю, існує поняття *граничних витрат*. Останні характеризують приріст витрат на одиницю приросту обсягу виробництва:

$$C_2 = \frac{\Delta C}{\Delta N}$$

де C_2 – граничні витрати;

ΔC – приріст сукупних витрат;

ΔN – приріст обсягу продукції у натуральному виразі.

Граничні витрати – це витрати на останню за часом виготовлення одиницю продукції у натуральному виразі.

Середні витрати обчислюються у разі визначення собівартості продукції (в процесі калькулювання), а граничні використовуються у процесі аналізу доцільності зміни обсягу виробництва.

Собівартість як економічна категорія, притаманна товарно-грошовим відносинам. Вона виникла тоді, коли виникла необхідність визначити, скільки коштує виробництво товару та з якою вигодою або збитком він реалізований.

Таким чином, *собівартість продукції* є грошовим виразом витрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції. Це комплексний економічний показник, який об'єднує в собі витрати уречевленої праці, тобто витрати на спожиті засоби виробництва, й витрати живої праці, тобто витрати на заробітну плату робітників підприємства.

Собівартість продукції є важливим узагальнюючим показником, який характеризує ефективність роботи підприємства. У ній відбиваються всі сторони виробничо-господарської діяльності фірми. Чим краще працює підприємство, чим економніше та раціональніше воно використовує власні ресурси, тим нижчою буде собівартість виготовленої продукції.

Собівартість слугує базою ціни товару та її нижньою межею для виробника, щоб забезпечити процес відтворення виробництва. Підприємство не

може встановлювати ціну, нижчу за собівартість, бо в такому разі воно матиме збитки.

Під час обчислення собівартості продукції важливе значення має визначення складу витрат, які входять до неї. Як відомо, витрати підприємства відшкодовуються за рахунок двох його власних джерел: собівартості (валових витрат) і прибутку. Тому питання про склад витрат, які входять до собівартості, є питанням їхнього розмежування між зазначеними джерелами відшкодування. Загальний принцип цього розмежування полягає в тому, що через собівартість мають відшкодовуватися витрати підприємства, що забезпечують просте відтворення всіх факторів виробництва: предметів, засобів праці, робочої сили і природних ресурсів.

Залежно від досліджень, цілей аналізу діяльності підприємств розрізняють індивідуальну та галузеву собівартість продукції.

Індивідуальна собівартість продукції слугує реальним відображенням витрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції.

Галузева собівартість відбиває сукупні витрати на виробництво та реалізацію продукції всіх підприємств галузі, тобто є середньою собівартістю продукції по галузі.

На собівартість продукції впливає велика кількість чинників, що враховують специфіку кожної галузі економіки та окремого підприємства. Високий рівень собівартості продукції може свідчити про наявність на підприємстві застарілого технологічного устаткування, про нерациональне використання робочого часу, низьку продуктивність праці, високу матеріаломісткість продукції, що випускається, дорогу сировину або високі транспортні витрати, непродуктивну технологію, високі адміністративні витрати, недосконале дослідження ринку.

Під час проведення економічного аналізу розрізняють собівартість планову та фактичну.

Планова собівартість відбиває індивідуальні витрати конкретного підприємства, які плануються виходячи з нормативів витрат, тарифів, цін, ста-

вок поточного періоду.

Фактична собівартість – це виражені в грошовій формі індивідуальні витрати конкретного підприємства за даних умов. На відміну від планової, фактична собівартість обчислюється в процесі оперативно-технічного та бухгалтерського обліку витрат на виконання робіт та виготовлення продукції.

У більшості процесів виробництва витрати і випуск продукції не є одномоментними. Витрати здійснюються протягом усього операційного циклу, а випуск продукції і її продаж (реалізація) – по його завершенню. Тому слід відрізнити витрати на вході операційного циклу (на закупівлю сировини і матеріалів та інших факторів виробництва), протягом виробничого циклу і витрати, віднесені на собівартість готової та реалізованої продукції. Витрати, які здійснювались на всіх етапах операційного циклу в певному (звітному) періоді і не віднесені на собівартість проданої продукції та фінансові результати у цьому ж періоді, утворюють *собівартість виробничих запасів* (сировини, матеріалів, незавершеного виробництва) і запасів готової продукції, які є важливими складовими активів балансу підприємства.

13.2. Класифікація витрат на виробництво продукції

Витрати підприємства, пов'язані з операційною діяльністю, бувають різні, тому їх класифікують за певними ознаками (табл.13.1).

За економічним змістом витрати поділяють на однорідні елементи, що мають єдину економічну сутність і є первинними при плануванні та обліку. Це матеріальні витрати, оплата праці, відрахування на соціальні заходи, амортизаційні відрахування та інші витрати. Групування витрат за економічними елементами є єдиним для всіх галузей і підприємств національної економіки. Таке групування витрат характеризує їхню ресурсну структуру і має важливе господарське значення, тому ці витрати обов'язково відображаються в окремому розділі фінансової і статистичної звітності підприємства.

Поділ витрат за калькуляційними статтями дає змогу визначити собівартість продукції. Статті калькуляції (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати) на окремих підприємствах можуть бути більш розширеними, конкретизованими з урахуванням специфіки виробництва та методики калькулювання.

Таблиця 13.1

Класифікація операційних витрат підприємства

Ознака класифікації	Вид витрат
Економічний зміст	матеріальні витрати, оплата праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші витрати
Калькуляційне групування	матеріальні витрати, витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати
Спосіб віднесення на продукцію	прямі, непрямі
Залежність від обсягу виробництва	змінні, постійні
Можливість впливу на величину витрат	регульовані, нерегульовані
Залежність від варіантів прийняття рішень	релевантні, нерелевантні
Зв'язок з виробничим процесом	виробничі, невиробничі
Спосіб урахування при обчисленні фінансового результату	витрати, що відносяться на собівартість продукції, і витрати періоду

За способом віднесення на окремі види продукції витрати поділяються на прямі й непрямі. *Прямі витрати* безпосередньо пов'язані з виробництвом конкретного виду продукції і можуть бути безпосередньо включені до складу собівартості цієї продукції. Наприклад, вартість витраченої на виробництво сировини, матеріалів, тари тощо. *Непрямі витрати* не можна повністю і безпосередньо врахувати при обчисленні собівартості окремих видів продукції, бо вони пов'язані не з виготовленням конкретних виробів, а з процесом виробництва в цілому: зарплата обслуговуючого й управлінського персоналу, утримання та експлуатація будівель, споруд, машин тощо. Поділ витрат на прямі та непрямі залежить від рівня спеціалізації виробництва, його організаційної структури, методів нормування та обліку.

Залежно від зв'язку з обсягом виробництва витрати є *змінні та постійні*. *Змінні витрати* – витрати, загальна сума яких за поточний період залежить від

обсягу виготовленої продукції. Наприклад, витрати на сировину, матеріали, тару тощо. *Постійні витрати* – витрати, загальна величина яких за поточний період не змінюється. До постійних належать витрати на утримання та експлуатацію будівель і споруд, організацію виробництва, управління. На практиці до групи постійних відносять також витрати, які внаслідок зміни обсягу виробництва змінюються неістотно.

За можливістю впливу на величину витрат вони поділяються на *регульовані та нерегульовані*. Регульовані витрати піддаються контролю і впливу з боку центру відповідальності, де формується їхній рівень. Відповідно, нерегульовані витрати є за межею можливостей такого впливу. Наприклад, керівник певної виробничої ділянки тією чи іншою мірою може впливати на рівень зарплати працівників, витрати на матеріали, інструмент та деякі інші витрати. Отже, для цієї ділянки вони є регульовані. Водночас на суму амортизаційних відрахувань, орендну плату за орендовані основні засоби, витрати на їхнє утримання керівник ділянки як центру відповідальності впливати не може. Ці витрати для нього нерегульовані.

Залежно від реакції витрат на певний варіант прийняття рішень їх поділяють на *релевантні та нерелевантні*. Релевантними вважаються витрати, які залежать від альтернативних варіантів управлінських рішень і враховуються при визначенні їхньої порівняльної ефективності. Нерелевантні витрати не залежать від альтернативних варіантів управлінських рішень і не враховуються у порівняльних обчисленнях. Наприклад, розглядаючи два варіанти придбання верстатів різної потужності та технології обробки деталей, до релевантних будуть належати передусім такі експлуатаційні витрати, як витрати на електроенергію, технологічний інструмент, амортизаційні відрахування тощо. Разом з тим витрати на управління виробництвом, утримання будівлі, споруд, адміністративні та інші подібні витрати не залежать від зазначених варіантів. У цьому випадку вони є нерелевантними, тому немає сенсу брати їх до уваги.

За зв'язком з виробничим процесом розрізняють витрати *виробничі та невиробничі*. Виробничі витрати виникають у зв'язку виконанням виробничого процесу та його обслуговуванням (прямі матеріальні витрати, зарплата виробничого персоналу, загальновиробничі витрати). Невиробничі витрати зумовлені виконанням функцій, безпосередньо не пов'язаних з виробництвом продукції. Це витрати на управління підприємством в цілому, загальногосподарське обслуговування, збут продукції та деякі інші.

Залежно від того, як враховуються витрати при визначенні фінансового результату (прибутку) їх поділяють на витрати, що відносяться на собівартість продукції, і витрати періоду. Калькулювання собівартості продукції здійснюється за неповними витратами, тобто витрати пов'язані із збутом продукції у її собівартість не включаються. Та частина операційних витрат, яка не включена в собівартість продукції, вважається *витратами періоду* і при визначенні фінансового результату підприємства за певний період віднімається від виручки як і собівартість реалізованої продукції. Це спрощує процес калькулювання собівартості продукції для оперативних потреб, знижує собівартість запасів незавершеного виробництва і продукції на складі та дає змогу відшкодувати всі невиробничі витрати у звітному періоді, не відносячи їх на запаси.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» та положення (стандарту) бухгалтерського обліку «Витрати» *собівартість реалізованої продукції* (продукції, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормованих виробничих витрат.

Виробнича собівартість продукції включає:

- прямі матеріальні витрати, до складу яких включається вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу вироблюваної продукції, купованих напівфабрикатів та комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного

об'єкта витрат;

- прямі витрати на оплату праці, до складу яких включається заробітна платня та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат;

- інші прямі витрати включають всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і пайових паїв, амортизація тощо;

- загальновиробничі витрати включають витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, дільницями тощо); амортизація основних засобів та нематеріальних активів загальновиробничого призначення; витрати на вдосконалення технології й організації виробництва; витрати на опалення, освітлення, водопостачання та інше утримання виробничих приміщень; витрати на обслуговування виробничого процесу; на охорону праці, техніку безпеки та охорону навколишнього середовища тощо. Загальновиробничі витрати поділяються на постійні та змінні.

За стандартами бухгалтерського обліку не всі витрати включаються до собівартості реалізованої продукції. Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції, поділяються на: адміністративні (загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством); витрати на збут (витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції); інші операційні витрати.

Обчислюють собівартість готової (товарної) і реалізованої продукції. Перший показник має допоміжне значення і використовується для внутрішніх потреб (визначення величини оборотних засобів, динаміки собівартості продукції, собівартості реалізованої продукції та ін.).

Собівартість готової продукції – це витрати на виробництво продукції, яка готова до продажу. Собівартість готової продукції обчислюється як виробнича собівартість.

Собівартість реалізованої продукції використовується для обчислення прибутку підприємства і як важливий показник зазначається в його фінансовій звітності.

13.3. Методи калькулювання собівартості продукції

У системі техніко-економічних розрахунків на підприємстві важливе місце займає *калькулювання – обчислення собівартості окремих виробів*. Калькулювання потрібне для вирішення багатьох економічних завдань: обґрунтування цін на вироби, обчислення рентабельності виробництва, аналізу витрат на виробництво однакових виробів на різних підприємствах, визначення економічної ефективності різних організаційно-технічних заходів.

Незалежно від конкретних особливостей виробництва і продукції калькулювання передбачає розв'язування таких методичних завдань: визначення об'єкта калькулювання і вибір калькуляційних одиниць, визначення калькуляційних статей витрат та методики їхнього обчислення.

Об'єкт калькулювання – це та продукція чи роботи (послуги), собівартість яких обчислюється. До об'єктів калькулювання на підприємстві належать: основна, допоміжна продукція (інструмент, енергія, запчастини та ін.); послуги та роботи (ремонт, транспортування і т. п.). Головний об'єкт калькулювання – готові вироби, які поставляються за межі підприємства (на ринок). Калькулювання іншої продукції має допоміжне значення.

Для кожного об'єкта калькулювання *вибирається калькуляційна одиниця* – одиниця його кількісного виміру (кількість у штуках, маса, площа, об'єм). Наприклад, об'єкт калькулювання – трактори, калькуляційна одиниця – один трактор, відповідно вугілля – одна тонна, електроенергії – одна кіловат-година і т. д.

У світовій практиці господарювання застосовуються *різні методи калькулювання*, що зумовлено різним призначенням калькуляцій, типом виробництва та традиціями внутрішньофірмового управління. Найчастіше використовується калькулювання за повними й неповними витратами.

За використання методу *калькулювання за повними витратами* всі види витрат, що стосуються виробництва й продажу продукції, включають у калькуляцію. Такий метод був традиційним для вітчизняних виробничих підприємств.

Нині порівняно широко застосовується *метод калькулювання за неповними витратами*, тобто в калькуляції включають не всі витрати на виробництво і збут продукції. Частина непрямих витрат не відносять на собівартість окремих виробів, а безпосередньо віднімають від виручки за певний період під час визначення прибутку. Класичним методом калькулювання за неповними витратами є так званий метод «direct-cost», коли на собівартість окремих виробів відносять лише прямі витрати, а непрямі – на певний період.

Істотно впливають на методи калькулювання широта номенклатури продукції підприємства та специфіка виробництва. Найбільш точним і методично простим є калькулювання в однопродуктному виробництві. Собівартість одиниці продукції тут обчислюється діленням сукупних витрат за певний період на кількість виготовленої продукції. Проте у вітчизняних виробничих галузях економіки переважає багатопродуктне виробництво. За цих умов калькулювання помітно ускладнюється і є менш точним, оскільки виникає проблема правильного розподілу непрямих витрат.

Під час калькулювання витрати групують за калькуляційними статтями, номенклатура яких залежить від особливостей виробництва. Установлюючи статті витрат, необхідно дотримуватись таких вимог: максимальну частку витрат, які включаються в собівартість, треба обчислювати прямо на окремі вироби; статті непрямих витрат необхідно формувати так, щоб їх можна було цілком обґрунтовано розподілити між виробами.

При обчисленні собівартості продукції у підприємствах різних галузей формується така номенклатура калькуляційних статей витрат:

- 1) сировина та матеріали;
- 2) енергія технологічна;

- 3) основна заробітна плата виробників;
- 4) додаткова заробітна плата виробників;
- 5) відрахування на соціальні потреби виробників;
- 6) утримання та експлуатація машин і устаткування;
- 7) загальновиробничі витрати;
- 8) загальногосподарські витрати;
- 9) підготовка та освоєння виробництва;
- 10) позавиробничі витрати (витрати на маркетинг).

Сума перших семи статей становить цехову, дев'яти – виробничу і всіх статей – повну собівартість. В окремих галузях економіки (передусім у промисловості) номенклатура калькуляційних статей відхиляється від наведеної. Так, для машинобудування специфічними є статті «Закуплені вироби, напівфабрикати, виробничі послуги сторонніх підприємств і організацій», «Спрацьовування інструментів і пристроїв спеціального призначення», у деяких галузях промисловості виокремлюється стаття «Напівфабрикати власного виробництва» (чорна й кольорова металургія) та ін.

ТЕМА 14. ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПРОДУКЦІЮ

14.1. Економічний зміст і класифікація цін

14.2. Принципи ціноутворення на продукцію

14.3. Розроблення та обґрунтування цінової стратегії підприємства

14.1. Економічний зміст і класифікація цін

В умовах товарно-грошових відносин продукти виробляються і реалізуються як товари, що задовольняють суспільні потреби. Товарна форма суспільного виробництва є передумовою дії закону вартості, який вимагає еквівалентності в обміні результатами господарської діяльності між різними виробниками. Відповідно до цього закон вартості є основним законом ціноутворення.

Ціна є проявом закону вартості, який через механізм ринкових відносин,

тобто через співвідношення попиту і пропозиції, коливання цін і рівня прибутку впливає на розвиток виробництва і збільшення випуску необхідних продуктів. При цьому слід зазначити, що найбільш повно закон вартості може регулювати економічну рівновагу в умовах ринкової конкуренції товаровиробників. І навпаки, монополія окремих підприємств або держави в ціноутворенні значно зменшує дієвість економічних важелів, що зумовлюють формування найбільш сприятливих пропорцій у виробництві окремих видів продукції.

Ціна – це грошовий вираз вартості товару (продукції, послуги). Вона завжди коливається навколо вартості, що відображає рівень суспільно необхідних затрат живої і уречевленої праці на виробництво продукції.

Вартість товару утворює його ціну, але кількісно ці величини практично не збігаються. Це пояснюється тим, що в ціні відображується не тільки величина вартості товару, а й конкретні умови його реалізації. Тому вартість товару є лише основою, навколо якої відбувається коливання його ціни. Отже, ціни на продукцію виражають в грошовій формі суспільне необхідні витрати на її виробництво, але в формі ціни вже закладена можливість її кількісного відхилення від величини вартості.

Ціноутворення на продукцію здійснюється з урахуванням рівня її собівартості, яка відображує фактичні витрати виробництва. У зв'язку з цим економічно обґрунтовані ціни реалізації продукції повинні перевищувати рівень її собівартості, що забезпечує не тільки відшкодування витрат, а й одержання необхідних нагромаджень.

Ціна на продукцію включає *собівартість і прибуток*. Співвідношення складових елементів ціни характеризує її структуру, яка відображує розподіл вартості продукції. В процесі ціноутворення повинно встановлюватись оптимальне співвідношення собівартості і прибутку. Прибуток у господарствах використовується на збільшення виробництва продукції, сплату податків, страхових платежів та ін.

Ціна є важливою економічною категорією, що впливає як на розвиток економіки країни в цілому, так і на ефективність діяльності окремого підприємства. Вона є важливим фактором, що визначає стан фінансової сфери, впливає на вирішення соціальних проблем. Ціна в умовах ринкової економіки – найважливіший економічний показник діяльності підприємства.

На конкурентному ринку ціна формується під дією багатьох факторів, які не залежать від підприємства. Разом з тим необхідна правильна оцінка стану ринку, можливостей підприємства впливати на ціни своєї продукції та фактори, що їх визначають. У процесі діяльності підприємства удосконалюють технології, покращують організацію виробництва та праці, поліпшують якість продукції. Оцінка ж ефективності цієї діяльності визначається в кінцевому рахунку ціною реалізації продукції.

Ціна – це інструмент конкуренції, перерозподілу матеріальних, фінансових і трудових ресурсів. Ринкове господарство може ефективно функціонувати тільки при вільних конкурентних цінах, які складаються під дією попиту і пропозиції та інших факторів. При вирішенні питань ціноутворення аналізують такі основні складові мікросередовища діяльності підприємства: ринок збуту продукції і ціни її реалізації; витрати виробництва і реалізації, включаючи податки та інші платежі, а також умови поставки і забезпечення підприємства ресурсами; ефективність здійснюваних заходів і діяльності підприємства в цілому. Враховують також фактори, які характеризують макросередовище діяльності підприємства: інфляцію, грошово-кредитну, фінансову та податкову політику держави, можливі заходи щодо державного регулювання цін, основні ризики зовнішнього середовища, які можуть впливати на ціни.

Необхідними умовами ринкового ціноутворення є: економічна самостійність підприємств – суб'єктів господарювання, комерційна основа відношень між ними, правові гарантії договірних відношень, наявність конкурентного середовища, можливість досягнення ринкової рівноваги. В умовах ринкової економіки життєдіяльність підприємства значною мірою визначається обраною стратегією ціноутворення. Складність практичного

ціноутворення полягає в тому, що формування ціни здійснюється під впливом сукупності економічних, політичних, психологічних та соціальних факторів, які зумовлюють необхідність врахування інтересів виробника, споживача і держави.

Застосовувані в ринковій економіці ціни виконують три основні функції: обліково-вимірнувальну, розподільчу та стимулюючу. *Обліково-вимірнувальна функція ціни* полягає в тому, що вона є засобом обліку й вимірювання витрат на виробництво окремих видів продукції або надання різноманітних послуг. *Розподільча функція* зводиться до того, що за допомогою цін здійснюється перерозподіл чистої продукції, створеної у сфері матеріального виробництва. *Стимулююча функція ціни* використовується для мотивації підвищення ефективності господарювання, забезпечення необхідної прибутковості (дохідності) нормально працюючому підприємству, посереднику і продавцю товарів виробничого та споживчого призначення. Ціна одиниці продукції (окремої послуги) формується з певних елементів, що відображають структуру відповідних видів цін, використовуваних різними суб'єктами господарювання.

Виконуючи зазначені функції, ціни повинні відображувати суспільно необхідні витрати виробництва, враховувати якість і платоспроможний попит на продукцію. За таких умов вони сприятимуть підвищенню ефективності виробництва.

Традиційно у вітчизняній практиці застосовують такі види цін: оптові; закупівельні для сільськогосподарської продукції; кошторисні ціни в будівництві; роздрібні ціни в торгівлі; транспортні тарифи; тарифи на різні послуги. Для стимулювання розробки нових високоефективних видів продукції застосовуються договірні і вільні ціни. *Договірні* ціни встановлюються по взаємному узгодженню виробників і споживачів. *Вільні ціни* встановлюються під впливом кон'юнктури, що складається на ринку, без якого-небудь адміністративного впливу.

В умовах ринкової економіки використовуються також *регульовані* ціни. Величина цих цін встановлюється з урахуванням обмежень і регулюючих

впливів держави. До них відносяться ціни на: електричну і теплову енергію; перекачування і перевалку нафти; газ; продукцію ядерно-паливного призначення; оборонну продукцію; дорогоцінні метали і камені. Сюди відносяться також тарифи на перевезення вантажів і вантажно-розвантажувальні роботи на залізничному транспорті; тарифи на перевезення пасажирів, багажу і пошти на залізничному транспорті; тарифи на послуги пошти й електрозв'язку.

Система цін, яка використовується в торгівельно-економічних взаємовідносинах суб'єктів господарювання, класифікують за такими ознаками:

1. За характером обороту, що обслуговується, виділяють *оптові* і *роздрібні* ціни.

Оптові ціни – це ціни, за якими підприємства реалізують продукцію іншим підприємствам і збутовим організаціям крупними партіями (оптом). До оптових відносяться також і закупівельні ціни, по яких сільськогосподарські виробники реалізують свою продукцію підприємствам для наступної переробки. В міжнародній торгівлі угоди часто є по суті оптовими операціями і здійснюються за оптовими цінами. Біржова ціна на різні види продукції також вважається оптовою.

Роздрібні ціни – ціни, по яких підприємства і торгівельні організації реалізують продукцію населенню. Відпускна ціна на продукцію підприємств громадського харчування – це форма роздрібною ціни.

В сфері обігу діють знижки – націнки (оптово-збутова, роздрібна). Різниця між ціною реалізації товару постачально-збутовою організацією і оптовою ціною підприємства постачальника – це постачально-збутова надбавка (націнка). Різниця між оптовими цінами купівлі і продажу, між оптовою і роздрібною ціною являє собою торгіву націнку (знижку).

2. В залежності від рівня державного регулювання виділяють *вільні* (*ринкові*) і *регульовані* ціни.

Вільні (ринкові) ціни – це ціни, які встановлюються на ринку на основі попиту і пропозиції товарів. До вільних цін відносять: ціну попиту, ціну

пропозиції. Ціна попиту – ціна на ринку покупців. Ціна пропозиції – ринкова ціна, яка складається в оферті (офіційній пропозиції продавця) без знижок.

Регульовані – це ціни, які встановлюються під регулюючим впливом органів управління. Серед регульованих цін можуть виділятися гарантовані, рекомендовані (індикативні), лімітні, заставні, порогові (захисні). В числі регульованих можуть також виділятися граничні і фіксовані ціни. Фіксовані – ціни, які встановлюються на визначеному рівні і можуть змінюватися за рішенням суб'єкта, що їх призначив.

3. При підписанні контракту встановлюються (фіксуються) ціни, які поділяються на *тверді (постійні)*, *рухомі* і *змінні*.

Тверді (постійні) – це ціни, які встановлюються в момент підписання контракту і не змінюються на протязі всього строку поставки товару.

Рухома – це така ціна, яка може переглядатись після підписання контракту, якщо зміняться ринкові ціни. В цьому випадку робиться застереження про підвищення чи зниження ціни. При встановленні рухомої ціни вказується джерело інформації, яке може бути використане для зміни ціни. Такі ціни встановлюються на сировинні, промислові чи сільськогосподарські товари, що поставляються на основі довгострокових контрактів.

Змінні ціни – це ціни, які визначаються в момент виконання контракту шляхом перегляду початкової ціни з урахуванням змін у витратах виробництва за період виготовлення виробу (при зміні цін на ресурси, інфляції та ін). При цьому в договорі фіксується базисна ціна, її структура (доля змінної і постійної частин, прибутку), наводиться метод розрахунку ціни. Такі ціни встановлюються для товарів з тривалими строками виготовлення і широко використовується у світовій торгівлі. В контракті може передбачатись, що зміна поширюється тільки на окремі елементи витрат (наприклад, матеріали), або не на увесь строк дії. Інколи використовують змішаний спосіб фіксацій ціни, коли одна частина ціни встановлюється твердо, а інша – змінна.

4. За способом одержання інформації світові ціни поділяють на *довідкові* і *розрахункові*.

Довідкові – це загальноживані ціни, які наводяться в спеціальних джерелах інформації. До них відносяться преїскурантні ціни та ціни, які укладають у великих центрах міжнародної торгівлі. Довідкові ціни – це ті, що публікуються в різних друкованих виданнях (економічних газетах і журналах, бюлетенях, каталогах, преїскурантах). Преїскурантні ціни – це вид довідкових цін, які публікуються в преїскурантах (довідниках фірм – виробників). Довідкові ціни можуть бути номінальними (не пов'язаними з реальними комерційними операціями) й цінами, які відображують угоди за минулий період. На основі довідкових цін визначаються ціни реальних угод і ціни пропозицій крупних фірм.

Розрахункові ціни використовуються в контрактах на нестандартне обладнання, що виготовляється за індивідуальними замовленнями.

5. В залежності від виду ринку розрізняють ціни *товарних аукціонів*, *біржові котировки*, *ціни торгів*.

Аукціони – це торги, які спеціалізуються на продажу визначених товарів. Вони проводяться один чи декілька разів на рік. *Ціни аукціонів* – це ціни публічного продажу партії товарів (лоту) за максимально запропонованим рівнем. У проведенні аукціонів беруть участь багато покупців і один або декілька продавців. Аукціони проводяться для продажу антикваріату, дорогоцінних каменів, хутра, чаю та ін.

Біржові котировки – це ціни товарних та фондових бірж. На товарних біржах (постійно діючих ринках однорідних товарів) продають нафту, кольорові метали, деякі сільськогосподарські продукти, включаючи зернові, лісові товари та ін. На біржах продається понад 50 видів товарів (15-20% експорту). Біржові котировки – це ціни реальних контрактів, які в той же час використовуються для встановлення цін у звичайних контрактах. Рівні цін аукціонів і біржові котировки публікуються в спеціальних бюлетенях, які випускаються аукціонними і біржовими комітетами.

Ціни торгів – це ціни особливої форми спеціалізованої торгівлі, яка передбачає видачу замовлення на поставку товарів чи одержання підряду на виконання робіт на умовах об'явлених у спеціальному документі (тендері). Тендер передбачає залучення до визначеного строку пропозицій від декількох виробників (виконавців) з метою забезпечення найбільш вигідних для організатора умов майбутнього контракту. Тендерні торги проводяться для технічно складної продукції (енергетичне обладнання), для закупки великих партій військової техніки (танки, літаки та ін.), при будівництві крупних об'єктів.

6. *Внутріфірмові (трансфертні) ціни* – це ціни, які використовуються при реалізації продукції всередині фірми, або споріднених фірм.

7. За умовами постачання розрізняють *ціни нетто* (ціна на місці купівлі-продажу) і *ціни бруто чи фактурні ціни*. Останні це оптові ціни франко, які визначаються з урахуванням умов купівлі-продажу, страхування та інших витрат. Термін франко показує до якого пункту транспортні витрати включаються в ціну. Наприклад, ціна франко – станція відправлення означає, що транспортні витрати включені в ціну до станції відправлення.

Ціни – надзвичайно важлива складова частина господарського механізму, особливо в умовах ринкових відносин. Вони мають істотний вплив на економічну ефективність виробництва, визначають темпи розширеного відтворення і рівень життя населення. Від рівня і динаміки цін значною мірою залежить якість продукції, ефективність використання земельних угідь, матеріальних і трудових ресурсів.

14.2. Методи ціноутворення на продукцію

Ціноутворення – це процес обґрунтування, затвердження та перегляду цін і тарифів, визначення їх рівня, співвідношення та структура. На процес ціноутворення тією чи іншою мірою впливає уся сукупність чинників, які поділяються на дві групи: загальні та специфічні. *Загальні чинники*, що

визначають ціни на товари (продукцію, послуги), включають: *гнучкість попиту*, зростання цін зумовлює зменшення попиту й навпаки; *високі технічні параметри та низька вартість експлуатації* є важливими показниками для потенційного покупця і сприяють зростанню попиту на товар; *оцінювання потенційних покупок з огляду на їхню ефективність*, чинники, що впливають на вибір товару покупцем, за ступенем їхньої важливості розміщуються в такій послідовності: якість, технічне обслуговування, ціна; *здатність надавати готовому виробу більшої привабливості для покупців*: доступні ціни, узгоджені з показниками якості товару, є привабливішими для потенційних покупців.

Об'єктивно діють і *специфічні чинники ціноутворення на основні види продукції виробничо-технічного призначення* (сировину, основні й допоміжні матеріали, вузли та агрегати, основне та допоміжне устаткування).

Сировина підлягає лише тій обробці, яка полегшує її використання чи транспортування або приводить її у відповідність із чинними стандартами. За реалізації сировинних товарів на ринку ціни на них встановлюються з урахуванням вимог стандартів, обсягів попиту і продажу.

Основні матеріали, як правило, купують відповідно до специфікації, опрацьованої на базі чинних стандартів. Саме наявність встановлених стандартів є головним чинником ціноутворення на основні матеріали.

Допоміжні матеріали виконують на різногалузевих підприємствах майже однакові функції й у зв'язку з цим мають стійкий попит. Тому на встановлення ціни на такі матеріали впливають існуючий попит, їхні якісні показники та обсяги виробництва.

У зв'язку з природним прагненням покупців максимально обмежити кількість постачальників *вузлів та агрегатів*, останні зазвичай придбавають безпосередньо у виробників, які встановлюють ціну на них з урахуванням іміджу своєї продукції на ринку. Деякі вузли та агрегати є досить помітними в готовому виробі, що дає змогу виробникам реалізувати їх за вигідною для них ціною.

За ринкових умов господарювання можуть застосовуватися різноманітні методи ціноутворення.

1. *Розрахунок ціни за методом «середні витрати плюс прибуток»* є найпростішим і в практиці широко застосовується. Згідно з ним ціна (Ц) визначається за формулою:

$$Ц = V_c + П,$$

де V_c – середні витрати (собівартість); П – величина прибутку, яка встановлюється самим підприємством (організацією) або обмежується державою як граничний рівень рентабельності продукції (послуг).

2. *Розрахунок ціни на підставі цільового (фіксованого) прибутку* вважається різновидом методики визначення ціни на засаді середніх витрат (собівартості). Особливість його полягає в тім, що ціну поставлено в жорстку залежність від загального обсягу прибутку, який підприємство передбачає одержати від продажу певної кількості продукції.

3. *Установлення ціни на основі суб'єктивної цінності товару* здійснюється з урахуванням потенційного (реально виявленого) попиту.

4. *Метод ціноутворення «за рівнем поточних цін» («за рівнем конкуренції»)* зводиться до того, що ціну розглядають та встановлюють як функцію цін на аналогічну продукцію в конкурентів. Залежно від особливостей продукції і типу ринку цей метод ціноутворення має різні модифікації (установлення ціни на рівні поточної ринкової ціни або трохи нижче від неї; установлення ціни на конкретний виріб з урахуванням цін на аналогічну продукцію та співвідношення параметрів цих виробів).

5. *Метод ціноутворення «за рівнем попиту»* передбачає встановлення ціни за допомогою пробного продажу товару на ринку. При цьому враховуються умови продажу, кон'юнктура ринку, супутні послуги. За використання цього методу в різних місцях (сегментах) ринку на ті самі товари ціни можуть бути різними.

6. *Метод установлення єдиної ціни із включенням у неї витрат на доставку* означає відповідні дії підприємства (організації) щодо включення в

ціну фіксованої суми транспортних витрат незалежно від віддаленості покупця (клієнта),

7. *Застосування методу встановлення зональних цін* зводиться до того, що підприємство (фірма) виокремлює кілька зон, у межах яких встановлюються єдині ціни залежно від рівня транспортних витрат.

8. *Метод встановлення цін із прийняттям на себе витрат на поставку* означає, що підприємство (організація) частково чи повністю бере на себе витрати на доставку товару з метою стимулювання надходження замовлень від покупців.

9. *Встановлення цінових знижок* – підприємство-продавець змінює вихідну ціну та встановлює певну знижку з неї, враховуючи дострокову оплату, закупівлю великого обсягу продукції, систематичну та позасезонну її закупівлю, що дає змогу підтримувати стабільний рівень виробництва протягом року.

Вибір методу ціноутворення і встановлення відповідно до нього певного рівня ціни є початковим етапом розроблення цінової стратегії і тактики підприємства (організації). Надалі ціни постійно коригуються (регулюються) підприємством (організацією) і державою згідно із змінами кон'юнктури ринку та необхідними уточненнями стратегії ціноутворення стосовно різних видів продукції.

Ціноутворення на продукцію є одним із важливих шляхів використання економічних законів для дальшого розвитку виробництва. Інтереси виробництва вимагають, щоб при обґрунтуванні цін враховувалися різні об'єктивні умови і обставини, тобто всі ціноутворюючі фактори, які зумовлюють їхній рівень.

14.3. Розроблення та обґрунтування цінової стратегії підприємства

Складність ціноутворення полягає в тому, що ціни мають враховувати інтереси підприємств, населення і держави. Рівень цін формується під впливом комплексу економічних і соціальних факторів. Тому рівень ціни, визначений

нині виходячи з витрат, завтра може залежати переважно від психології і поведінки покупців. При цьому ціна має певним чином відповідати якості товару, яку визначають споживачі. Якщо ціна висока, то споживачі вважають, що не отримують відповідно еквіваленту за витрачені кошти. Якщо ж ціна товару занадто низька, то споживачі візьмуть під сумні його якість, оскільки вони знають, що у більшості випадків нижча ціна означає нижчий рівень якості. Для уникнення подібних проблем необхідні знання та вміння розробляти цінову стратегію для кожного виду товару.

Цінова стратегія – це мистецтво управляти цінами і ціноутворенням, встановлювати на товари (послуги) такі ціни і так варіювати ними залежно від позиції товару на ринку, щоб визначені цілі були досяжні. Отже, цінова стратегія є узагальненою моделлю дій у галузі ціноутворення, що відповідають цілям підприємства і спрямовані на досягнення його конкурентних переваг з мінімальними витратами.

Інтегрована модель цінової стратегії підприємства розробляється з урахуванням впливу внутрішнього і зовнішнього середовища складається з основних і допоміжних етапів формування цінової стратегії та періоду умовного переходу. Коротко охарактеризуємо складові елементи (етапи) інтегрованої моделі цінової стратегії підприємства.

1. Вибір виробів для аналізу в умовах багатомономенклатурного виробництва. Діяльність підприємства має орієнтуватися на одержання максимально можливого прибутку від реалізації кожного виду продукції. Тому методика формування цінової стратегії повинна розроблятися для кожної товарної групи чи для окремого товару.

2. Сегментація ринку – виділення покупців в окремі категорії, дає можливість компанії створювати маркетингові, цінові програми, які найбільш підходять для покупців кожного сегменту. Цінова стратегія залежить від факторів, які значно варіюють на різноманітних сегментах ринку.

3. Встановлення цілей ціноутворення. Чим чіткіше компанія визначає свої цілі, тим простіше їй встановити ціну. Цілі мають впливати з аналізу позиції

підприємства на ринку та його загальних цілей на конкретному сегменті. Прикладом загальних цілей цінової стратегії підприємства можуть бути такі: виживання компанії, максимізація прибутку та збільшення частки ринку, забезпечення переваги на ринку за якістю товару, забезпечення визначеного рівня рентабельності.

4. Визначення моделі ринку, на якому функціонує підприємство, для виявлення певних можливостей та проблем у галузі ціноутворення, які залежать від типу ринку. Найбільша роль ціноутворення на ринку монополістичної конкуренції, де має місце широкий діапазон цін, отже і багатоваріантність рішень щодо їхньої величини. Менша роль ціноутворення на олігопольному ринку, де невелика кількість продавців, що негайно реагують на цінову політику конкурентів. Труднощі проникнення на цей ринок призводить до того, що кожен підприємець орієнтується не стільки на поведінку споживачів і свої витрати, скільки на конкурентів, тобто на ті орієнтири, які встановлюють цінові лідери. Незначна його роль і на ринку чистої конкуренції, причиною чого є наявність ринкової ціни, яка встановлюється завдяки великій кількості продавців і покупців, а головним завданням є орієнтація на динаміку ринкової ціни. Мінімальна роль ціноутворення на ринку чистої монополії, де є лише один продавець і ціна може бути як нижчою, так і значно вищою. Для всіх підприємств, окрім тих, що функціонують на ринку чистої конкуренції, необхідно мати впорядковану методику встановлення вихідної ціни на свої товари.

5. Формування системи інформаційного забезпечення процесу ціноутворення на підприємстві має за мету швидке реагування на зміну факторів маркетингового середовища. Підприємству треба постійно удосконалювати процес збору й обробки інформації за такими напрямками: економічна цінність товару для покупців; чутливість споживачів до ціни; основні ціннісні пріоритети покупців. Найзагальніша причина коливань цін полягає у зміні цін попиту та цін пропонування. Тому наступним етапом при

формуванні цінової стратегії має стати детальний аналіз двох найвагоміших факторів ціноутворення – попиту та пропозиції.

6. Аналіз попиту на ринку дає можливість визначитися стосовно верхньої межі ціни. При цьому передусім враховуються показники еластичності попиту щодо ціни з кожного виду продукції на конкретних ринках, вивчаються потреби потенційних споживачів та корисність товару для кожного сегменту. Потім досліджуються характер попиту на продукцію підприємства, його рівень і динаміка, граничний діапазон цін для покупця. Визначається вплив зміни ціни на імідж підприємства з боку споживачів, аналізуються особливості психології споживача у процесі придбання певної продукції на ринку та його конкурентоспроможність.

7. Аналіз витрат виробництва передбачає дослідження структури витрат за елементами, визначення оптимального рівня витрат на виробництво, а також нижнього рівня цін і точки беззбитковості виробництва, які враховуються при встановленні ціни.

8. Моніторинг цін конкурентів. Аналізуючи ціни на товари конкурентів, визначають рівні цін та досліджують їхню відповідність якісним показникам. З цією метою підприємство вивчає продукцію конкурентів, щоб обґрунтувати рівень ціни та якості продукції, яку може запропонувати споживачам в умовах конкурентного ринку.

9. Визначення життєвого циклу товару. Встановлення ціни залежить від того, на якому етапі життєвого циклу знаходиться продукт. На кожному етапі з'являються нові споживчі сегменти з різноманітною ціновою чутливістю, яку необхідно враховувати в ціновій стратегії. Для товарів з коротким життєвим циклом ціни звичайно встановлюють на вищому рівні, ніж для товарів з довгим життєвим циклом. Вдалою стратегією на стадії зрілості або занепаду буде утримання максимально можливої ціни, а на етапі запровадження чи зростання ціна продукту не повинна бути високою, щоб збільшити або утримати його частку ринку.

10. Вибір методу ціноутворення. Підприємство із множини існуючих методів ціноутворення вибирає той, що відповідає конкретній цілі його цінової стратегії. Можна використовувати прямі методи ціноутворення: виходячи із витрат на виробництво та реалізацію продукції, реального попиту з урахуванням умов конкуренції та непрямі: кредитна політика, політика кондицій, а також знижок. Подібний вибір базується на використанні результатів попередніх етапів формування ціни на продукцію.

11. Врахування додаткових факторів впливу на ціноутворення базується на виявленні тих із них, які не враховані повною мірою, наприклад: податки і збори, законодавче регулювання, доступність і вартість фінансових кредитів, курс обмінної валюти та рівень грошової інфляції, умови поставки, транспортування та інші договірні умови з постачальниками і посередниками, можливість появи товарів-замінників.

12. Висновок про остаточну ціну. На цьому етапі необхідно зробити висновки щодо встановлення або зміни ціни на товар, проаналізувати всі варіанти відповідних реакцій споживачів, конкурентів і держави на модифікацію ціни, передбачити можливі ризики і мінімізувати їхній вплив. Тому при встановленні остаточної ціни доцільно розглядати кілька альтернативних варіантів, які можуть відрізнитися за методами ціноутворення, ціновими стратегіями.

13. Контроль за реалізацією цінової стратегії. Підприємство має контролювати процес ціноутворення, щоб своєчасно скоригувати ціну, виявити можливий ризик, що спричинить неможливість досягнення цілей підприємства, урахувати непередбачені фактори, що можуть суттєво вплинути на ціноутворення.

Реалізація цінової стратегії зумовлює необхідність систематично оцінювати рівень досягнення цілей і приймати обґрунтовані рішення щодо встановлення їх на майбутній період. Аналізуючи ступінь досягнення цілей ціноутворення, необхідно врахувати кількісні (показники фінансово-господарської діяльності) та якісні критерії (імідж підприємства на ринку,

позиція у конкурентній боротьбі, ставлення споживачів до товару). Якщо ціль не досягнута або досягнута частково, то це означає, що не були враховані або враховані не повністю важливі фактори, які зумовили кінцевий результат. У разі недосягнення поставленої мети доцільно повернутися до вивчення інформаційного забезпечення процесу формування ціни на товар.

Інтегрована модель цінової стратегії націлює товаровиробників чи продавців товару на прийняття оптимальних управлінських рішень щодо встановлення чи зміни ціни на свій товар. Спрямованість, структура та методи ціноутворення мають загальний характер, тому вони цілком придатні для підприємств різних форм власності та будь-яких масштабів господарської діяльності. Головною вимогою застосування запропонованої моделі є відповідність цілей та процесу ціноутворення загальній стратегії маркетингу, якої дотримується підприємство.

ТЕМА 15. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

15.1. Економічні результати діяльності підприємства

15.2. Формування і використання прибутку підприємства

15.3. Сутність і методи визначення рентабельності виробництва

15.1. Економічні результати діяльності підприємства

У процесі виробництва споживаються певні засоби виробництва і створюються матеріальні блага. Останні є продуктами праці, тобто споживною вартістю, речовиною природи, пристосованою людиною за допомогою знарядь праці до своїх потреб. Результат праці здебільшого матеріалізується у вигляді конкретного продукту.

В промисловому виробництві результатом (продуктом) праці є продукція, на підприємствах транспорту – відповідний обсяг виконаної роботи (перевезених вантажів або пасажирів на певну відстань), а в установах зв'язку та банках – надані юридичним і фізичним особам послуги. Іноді продукт праці

є водночас і виробленою продукцією, і виконаною роботою, і наданою послугою (наприклад, полагоджені годинник, телевізор, холодильник, взуття тощо).

Більшість продуктів праці є придатною для різних сфер і способів використання в різних галузях. Зерно, наприклад, може бути сировиною для виробництва борошна, виготовлення пива чи горілки, може використовуватись як корм для худоби чи посівний матеріал. Продукт праці, що існує в готовій для споживання формі, може стати сировиною для виробництва іншого продукту (наприклад, виноград — для виготовлення виноградного соку, вина).

За умов товарного виробництва та ринкової економіки виготовлена продукція, виконана робота або надана послуга є товаром. Для постійного задоволення суспільних потреб планування та облік товарів, що їх виготовляють на продаж, здійснюється в натуральних (фізичних) і вартісних (грошових) вимірниках. Важливо зважити на те, що міру задоволення потреб ринку можна охарактеризувати, виходячи насамперед із показників обсягу товарів певної номенклатури та асортименту в натуральному вигляді.

Номенклатура продукції – це перелік найменувань виробів, випуск яких передбачено планом виробництва продукції. Асортимент – це сукупність різновидів продукції кожного найменування, що різняться за відповідними техніко-економічними показниками (за типорозмірами, потужністю, продуктивністю, дизайном тощо).

Вимірниками обсягу продукції в натуральному виразі є конкретні фізичні одиниці – штуки, тонни, метри тощо. У практиці планування та обліку обсягу продукції іноді використовують умовно-натуральні (наприклад, умовні банки консервів, умовні листи шиферу, штуки цегли) і подвійні натуральні показники (наприклад, виробництво сталевих труб може вимірюватися тоннами та метрами, тканин – погонними і квадратними метрами).

Обсяг продукції у вартісному виразі на більшості підприємств різних галузей виробничої сфери визначається показниками валової, товарної і чистої продукції. Вартість валової продукції включає вартість товарної продукції, а

також зміну залишків незавершеного виробництва протягом розрахункового періоду, вартість сировини й матеріалів замовника та і деякі інші елементи залежно від галузевих особливостей виробничої діяльності підприємства. Причому динаміка залишків незавершеного виробництва враховується лише на тих підприємствах, де тривалість виробничого циклу для переважної більшості видів продукції перевищує два місяці.

Валова продукція – це вартість результату виробничої діяльності підприємства за певний період. Валова продукція відрізняється від товарної на величину зміни залишків незавершеного виробництва на початок і кінець планового періоду. Незавершене виробництво – незакінчена виробництвом продукція: заготовки, деталі, напівфабрикати, які перебувають на робочих місцях, контролі, транспортуванні, на складах у запасі, а також продукція, не прийнята відділом технічного контролю і не здана на склад готових виробів.

Незавершене виробництво обліковується за собівартістю. Для перерахунку залишків незавершеного виробництва в оптові ціни, використовуються два способи: 1) за ступенем готовності незавершеного виробництва на основі співвідношення трудомісткості виконаних робіт і трудомісткості готового виробу; 2) за коефіцієнтами, які характеризують співвідношення вартості готових виробів у оптових цінах і фактичній їхній собівартості. Валова продукція підприємства розраховується в діючих постійних цінах, тобто незмінних у певному періоді. За допомогою цього визначають динаміку загального обсягу виробництва та показники його економічної ефективності.

Валовий оборот – це вартість усієї продукції, виробленої за певний період усіма цехами підприємства незалежно від того, чи використовувалася ця продукція всередині підприємства для подальшого перероблення, чи була реалізована на сторону. Внутрішньозаводський оборот – це вартість продукції, виробленої одними й спожитої іншими цехами протягом одного й того самого періоду.

Важливим вартісним показником є товарна продукція, що дає змогу обчислити обсяг виготовлення різних видів продукції і визначати загальний обсяг виробництва на підприємстві, а також розрахувати низку узагальнюючих показників його розвитку. Товарна продукція – це реалізована продукція, яка надійшла в даному періоді на ринок і яка підлягає сплаті споживачами. Товарна продукція характеризує обсяг виробленої та готової до реалізації продукції, робіт і послуг, виконаних для інших підприємств.

Реалізована продукція – продукція, яка надійшла в даному періоді на ринок і яка підлягає оплаті споживачами. Вартість реалізованої продукції визначається як вартість призначених до постачання і таких, що підлягають оплаті в плановому періоді готових виробів, напівфабрикатів власного виробництва і робіт промислового характеру, призначених до реалізації на сторону (включаючи капітальний ремонт устаткування та транспортних засобів підприємства, які виконуються силами персоналу), а також вартість реалізованої продукції та виконаних робіт для власного капітального будівництва й інших непромислових господарств, які перебувають на балансі підприємства.

Грошові надходження, пов'язані з вибуттям основних засобів, матеріальних оборотних і нематеріальних активів, продажна вартість валютних цінностей, цінних паперів не включається до складу виручки від реалізації продукції, а розглядаються як доходи і враховуються при визначенні загального прибутку підприємства.

Обсяг реалізованої продукції розраховується на основі діючих цін без податку на додану вартість, акцизів, торгових і збутових знижок (для продукції, яка експортується, - без експортних тарифів). Реалізована продукція, яка включає роботи і послуги промислового характеру, напівфабрикати власного виробництва визначається на підставі заводських договірних цін і тарифів.

До залишків нереалізованої продукції на початок року включають: готову продукцію на складі (зокрема, відвантажені товари, документи за які не передані в банк); відвантажені товари, термін оплати яких не настав;

відвантажені товари, не сплачені в строк покупцем; товари на відповідальному зберіганні в покупця. На кінець року залишки нереалізованої продукції визначаються тільки за готовою продукцією на складі та відвантаженими товарами, термін оплати яких не настав.

Усі складові частини реалізованої продукції розраховуються в цінах реалізації: залишки на початок року – в діючих цінах періоду, перед плановим; товарна продукція і залишки нереалізованої продукції на кінець періоду – в цінах планованого року.

З метою більш повної характеристики динаміки виробництва продукції та показників його ефективності (передовсім продуктивності праці) за складання виробничої програми підприємства розраховують обсяги чистої продукції. За вихідну базу для її обчислення беруть обсяг товарної продукції, з вартості якої виключають матеріальні витрати та суму амортизаційних відрахувань, тобто вартість уречевленої праці.

За економічним змістом *чиста продукція* – це знову створена на підприємстві вартість, що характеризує результати використання власного трудового потенціалу. Відтак показник чистої продукції доцільно застосовувати для об'єктивної оцінки рівня ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.

Однією з основних категорій товарного виробництва є прибуток, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва. *Прибуток* – це реалізована частина вартості додаткового продукту, створеного у підприємстві. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми. Прибуток – це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Характеризуючи перевищення надходжень над витратами, прибуток виражає мету підприємницької діяльності і є головним показником її результативності (ефективності).

15.2. Формування і використання прибутку підприємства

Основним джерелом формування фінансових ресурсів підприємств, що забезпечують його розвиток, є прибуток. Тому формування прибутку, його збільшення мають важливе значення для кожного підприємства – суб'єкта господарської діяльності. Управлінню цими процесами належить важливе місце у фінансовому менеджменті.

Фінансування розвитку підприємства свідчить про удосконалення його матеріально-технічної бази на основі широкого використання інновацій. Уся діяльність підприємства спрямується на те, щоб забезпечити зростання прибутку в процесі виробництва і реалізації продукції. На його формування впливають процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту.

Водночас прибуток – це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємства як суб'єкта господарювання. Тому прибуток відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників. Є певні особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери і виду економічної діяльності, форми власності, розвитку ринкових відносин.

Формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства відбувається у певному встановленому порядку: спочатку визначаються фінансові результати (прибуток) від основної діяльності, розраховуються прибутки від іншої операційної діяльності, фінансових операцій, іншої звичайної діяльності.

Залежно від формування та розподілу виокремлюють такі види прибутку: валовий прибуток; прибуток від операційної діяльності; прибуток від звичайної діяльності до оподаткування; прибуток від фінансової діяльності; чистий прибуток; маржинальний прибуток.

Валовий прибуток від реалізації продукції. Отримання прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) залежить від здійснення основної діяльності суб'єктів господарювання. Прибуток є частиною виручки від реалізації продукції. Однак, на відміну від виручки, надходження якої на

рахунок підприємства фіксується регулярно, обсяг отриманого прибутку визначається тільки за певний період (квартал, рік) на підставі даних бухгалтерського обліку. Прибуток від реалізації продукції безпосередньо залежить від таких основних показників: обсягу реалізованої продукції, ціни реалізації та її собівартості. На зміну обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва та залишків нереалізованої продукції у підприємстві.

Треба звернути увагу на те, що зміна обсягу виробництва і залишків нереалізованої продукції справляють вплив не тільки на обсяг виручки від реалізації продукції, а й на її собівартість, оскільки змінюються постійні витрати (за зміни обсягу виробництва продукції); витрати на зберігання продукції, інші витрати (за зміни залишків нереалізованої продукції).

Істотно впливає на обсяг виручки від реалізації продукції (а також і на масу прибутку) розмір прибутку, що включається в ціну виробів. За умов ринкової економіки, як правило, уже немає державного регулювання рентабельності продукції. Отже, створюється можливість збільшення прибутку підприємства за рахунок збільшення частки прибутку в ціні окремих виробів. Цьому сприяє недостатня конкуренція, монопольне становище окремих підприємств у виробництві та реалізації продукції.

На формування прибутку визначальний вплив має собівартість продукції (робіт, послуг), що є узагальнюючим показником діяльності підприємства і характеризує її ефективність. Залежно від сфери діяльності, виду економічної діяльності господарства є певні особливості у формуванні собівартості продукції (робіт, послуг). Однак, склад витрат, що їх можна відносити на собівартість продукції, регламентується відповідним законодавством.

Крім того, розмір окремих витрат, що включаються в собівартість, регулюється державою через визначення нормативів відрахувань. Це передусім стосується таких елементів витрат: відрахування на соціальні заходи (державне пенсійне страхування, соціальне страхування); застосування податкових норм і методів нарахування амортизації; інші витрати (податки на землю і на транспортні засоби, комунальний податок). Вплив підприємств на названі

елементи витрат є обмеженим. Однак, він можливий через належне управління ресурсами, до вартості яких застосовуються встановлені нормативи відрахувань: витрати на оплату праці; вартість основного капіталу, що належать підприємству, його структура та визначений строк їхнього корисного використання.

Обчислення собівартості є основою визначення фінансового результату виробничо-господарської діяльності підприємства. Скорочення витрат на виробництво продукції, тобто зниження її собівартості, є важливим резервом збільшення прибутку від реалізації. Цього можна досягти за рахунок використання численних факторів, що впливають на зменшення таких витрат. Для цього треба знати: склад і структуру витрат, особливості формування витрат з урахуванням сфери й галузі діяльності підприємства.

Слід зазначити, що нині підприємства всіх форм власності мають більшу самостійність у прийнятті рішень щодо формування собівартості. Однак вони не можуть порушувати чинних законодавчих і нормативних документів, що регламентують ці процеси. Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до виробничої собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), але враховуються для визначення прибутку, поділяються на: адміністративні витрати; витрати на збут; інші операційні витрати.

В економічній теорії та підприємстві загальноживаними є поняття валового, маржинального та операційного прибутку. *Валовий прибуток* розраховується як різниця між чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Схема розрахунку валового прибутку наведена на рис. 15.1.

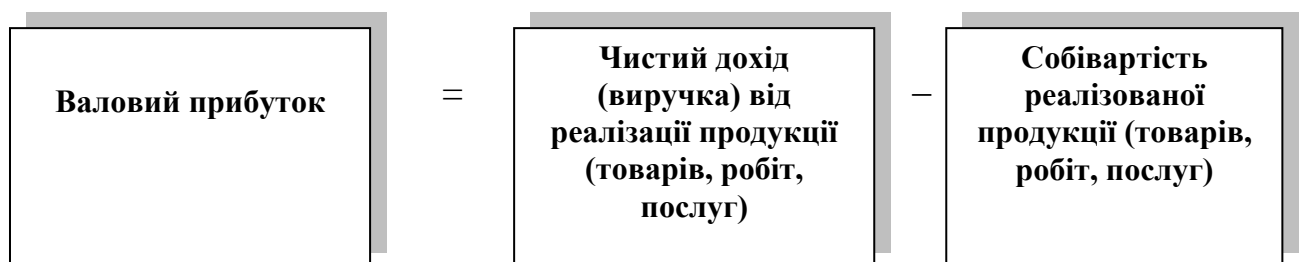


Рис. 15.1. Схема розрахунку валового прибутку.

Прибуток від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку, іншого операційного доходу за мінусом адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. Схема розрахунку прибутку від операційної діяльності наведена на рис. 15.2.

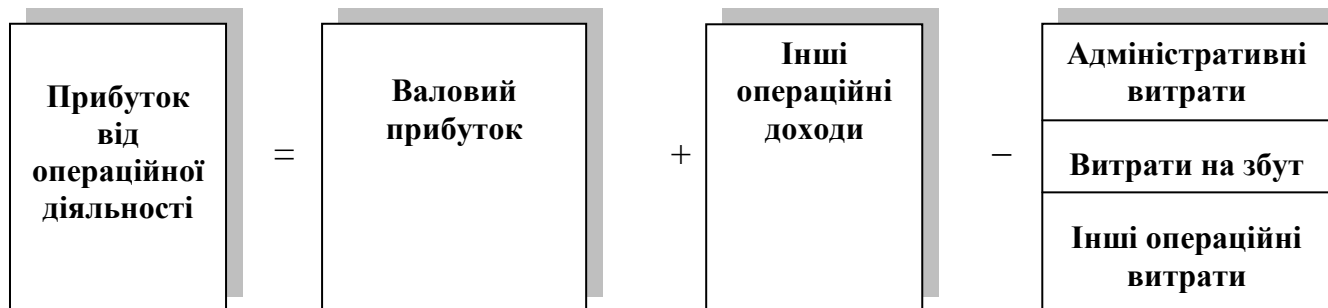


Рис. 15.2. Схема розрахунку прибутку від операційної діяльності.

Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків) за мінусом фінансових та інших витрат (збитків). Схема розрахунку прибутку від звичайної діяльності до оподаткування наведена на рис. 15.3.

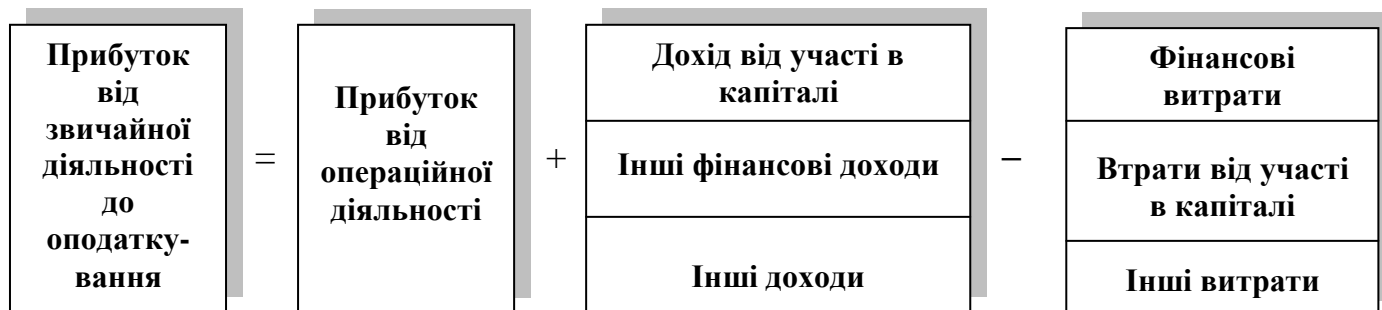


Рис. 15.3. Схема розрахунку прибутку від звичайної діяльності до оподаткування

Прибуток від фінансової діяльності – різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та прибутком від операційної діяльності.

Чистий прибуток – це прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток. *Чистий прибуток* визначається як прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, зменшений на податок на прибуток.

Маржинальний прибуток характеризує обсяг виручки від продажу продукції за мінусом змінних витрат. Він включає власне прибуток і постійні витрати. Отже, такий прибуток за величиною збігатиметься з валовим прибутком, коли калькулювання собівартості здійснюватиметься лише за змінними витратами.

Прибуток підприємства формується за рахунок таких джерел: а) продаж (реалізація) продукції (послуг); б) продаж іншого майна; в) позареалізаційні операції. У діяльності підприємства важливе місце займає розподіл і використання одержуваного прибутку як основного джерела фінансування інвестиційних потреб і задоволення економічних інтересів власників (інвесторів). Схему використання прибутку підприємства наведено на рис. 15.4.

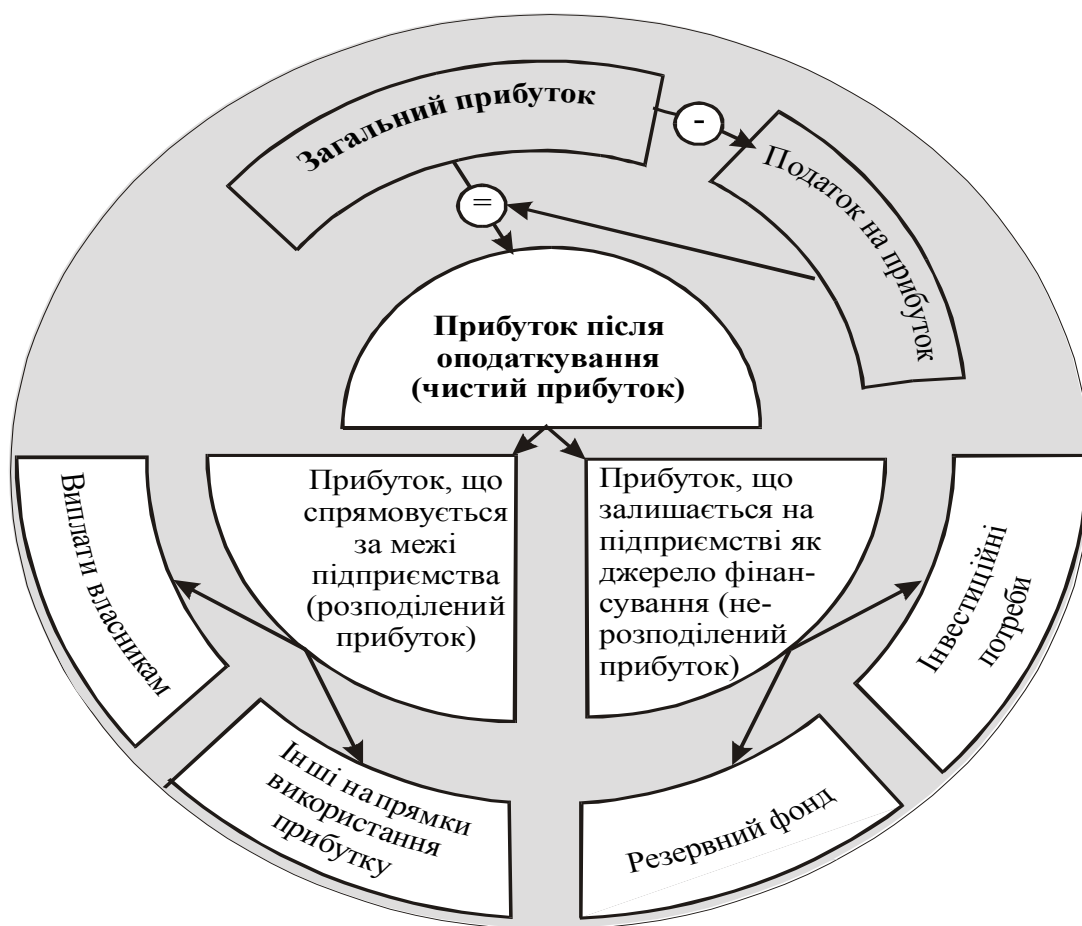


Рис. 15.4. Схема використання прибутку підприємства

Із загального прибутку сплачується податок згідно з умовами, передбаченими законодавством про оподаткування прибутку підприємств.

Прибуток, що залишився після оподаткування (чистий прибуток), поступає в повне розпорядження підприємства та використовується згідно з його статутом і рішеннями власників має назву – *чистий прибуток*.

Відповідно до основних напрямів використання чистий прибуток розділяється на дві частини: 1) прибуток, що спрямовується за межі підприємства у вигляді виплат власникам корпоративних прав, персоналу підприємства за результатами роботи (як заохочувальний захід), на соціальну підтримку (розподілений прибуток); 2) прибуток, що залишається на підприємстві і є фінансовим джерелом його розвитку (нерозподілений прибуток).

Останній спрямовується на створення резервного та інвестиційного фондів. Резервний фонд є фінансовим компенсатором можливих відхилень від нормального обороту коштів або джерелом покриття додаткової потреби в них. Його формування є основою інтенсивного розвитку підприємств, що зумовлює підвищення економічної ефективності їхньої діяльності.

15.3. Сутність і методи визначення рентабельності виробництва

Сума прибутку, отримана підприємством, є дуже важливим показником господарської діяльності. Однак, він не може характеризувати рівень ефективності господарювання. За інших однакових умов більшу суму прибутку матиме підприємство, яке володіє більшим капіталом, використовує більше живої праці, що забезпечує порівняно великі обсяги виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг).

Співвідношення прибутку з поточними витратами або авансованим капіталом характеризує рентабельність виробництва. У найширшому розумінні рентабельність означає прибутковість, дохідність виробництва всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих її видів; дохідність підприємств і організацій як суб'єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки.

Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку. *Рівень*

рентабельності – це відносний показник, що характеризує рівень прибутковості і вимірюється у відсотках.

У практиці господарської діяльності використовуються різні варіанти визначення прибутку, поточних витрат, авансованої вартості, що зумовлює розрахунок великої кількості показників рівня рентабельності. Класифікацію показників рентабельності наведено на рис. 15.5.

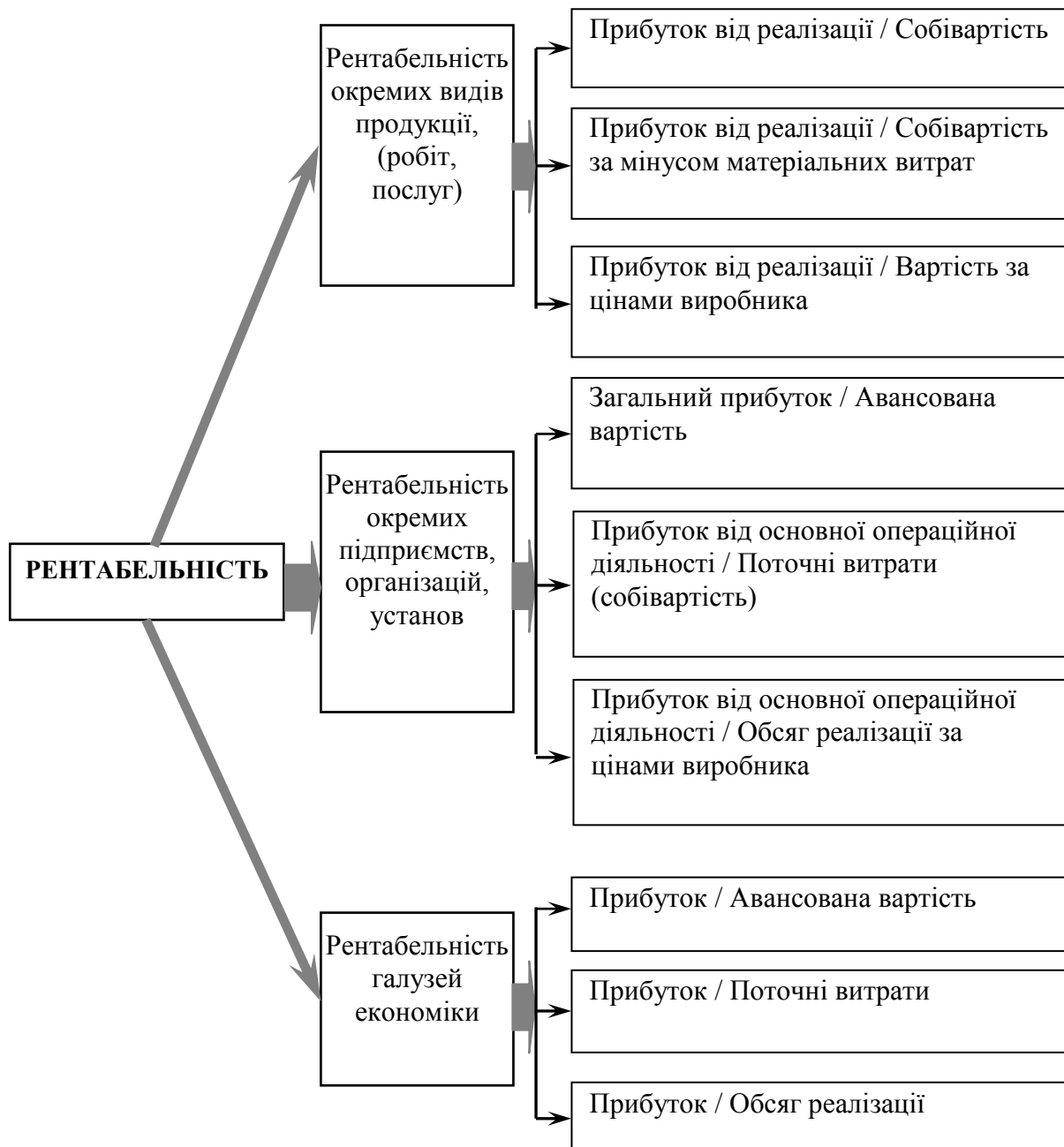


Рис. 15.5. Класифікація показників рентабельності

Рентабельність окремих видів продукції (робіт, послуг) обчислюється на підставі показників прибутку від їхньої реалізації та поточних витрат. Для розрахунку рівня рентабельності підприємств можуть використовуватися:

загальний прибуток; прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), тобто від основної діяльності. При цьому прибуток зіставляється з авансованою вартістю, яку можна визначати в різних варіантах (весь капітал підприємства, власний капітал, позичковий капітал, основний капітал, оборотний капітал).

Обов'язковою і важливою складовою фінансового аналізу має бути оцінка показників рентабельності підприємства. Таку оцінку доцільно здійснювати за показниками.

1. *Рівень рентабельності підприємства* – це відношення чистого прибутку до повної собівартості реалізованої продукції, виражене у процентах.

2. *Рівень рентабельності основної діяльності* – це відношення прибутку від реалізації продукції до витрат на виробництво продукції, виражене у процентах.

3. *Рівень рентабельності капіталу підприємства* – це відношення прибутку до всієї вартості активів, виражене у процентах.

4. *Рівень рентабельності основного капіталу* – це відношення чистого прибутку до вартості основного капіталу, виражене у процентах.

5. *Рівень рентабельності власного капіталу* – це відношення чистого прибутку до середньої величини власного капіталу, виражене у процентах.

6. *Рівень рентабельності продажу* – це відношення прибутку від продажу продукції до виручки від її реалізації, виражене у процентах.

Динаміка цих показників дає змогу визначити конкретні резерви її підвищення. Досягнення необхідного рівня рентабельності є передумовою переходу господарств на самофінансування, коли розширене відтворення здійснюється переважно за рахунок власних засобів. В умовах самофінансування маса прибутку підприємства забезпечує необхідні нагромадження коштів з метою збільшення основного і оборотного капіталу та на соціально-культурні заходи.

ТЕМА 16. ІНТЕГРОВАНА ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

16.1. Суть ефективності як економічної категорії

16.2. Система показників ефективності діяльності підприємства

16.3. Напрями підвищення ефективності діяльності підприємства

16.1. Поняття і сутність ефективності

Успішна реалізація стратегії розвитку підприємства передбачає здійснення не лише результативної, а й ефективної господарської діяльності. Передумовами виникнення потреби в ефективному, раціональному веденні господарської діяльності підприємства є проблема обмеженості ресурсів, з одного боку, і постійне прагнення до зростання результатів його діяльності – з іншого. Саме ефективне використання наявних ресурсів дає змогу задовольнити максимум потреб підприємства й отримати бажаний результат.

Ефективність на макроекономічному рівні - інтегрована економічна категорія, яка відображає виробничі відносини щодо економії сукупних витрат уречевленої та живої праці на отримання кінцевого позитивного результату. Економічний зміст ефективності полягає у збільшенні результату (ефекту) з одиниці витрат сукупної праці.

Категорія «ефективність» на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату від його діяльності й кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів. Підвищення ефективності можна досягти шляхом використання меншої кількості ресурсів для створення такого результату або за використанням такої самої кількості ресурсів чи більшого випуску з відносно меншою кількістю ресурсів для створення більшого результату.

Для розкриття сутності ефективності діяльності підприємства визначають і розмежовують такі категорії: ефект; результат діяльності підприємства; ефективність діяльності підприємства; критерій ефективності.

Теорія ефективності розмежовує поняття ефекту і ефективності, розуміючи під першим результат тих чи інших заходів, а під другим – співвідношення ефекту і витрат, які його викликали. Але ефект не показує, вигідна певна справа чи ні, адже один і той же ефект може бути отриманий різними засобами, із різними витратами, і навпаки, однакові витрати можуть дати різні результати. Тому за ефектом не можна судити про ефективність діяльності підприємства. Потрібно зіставити ефект із витратами на його одержання й визначити, якою ціною він досягнутий. Якщо результати економічної діяльності перевищують витрати, то можна говорити про позитивний ефект, у протилежному випадку – це негативний ефект. Отже, економічний зміст ефективності полягає у збільшенні результату (ефекту) з одиниці затрат сукупної праці.

Слід зазначити, що є також відмінність між поняттями «результативність» та «ефективність». Видатний економіст П. Друкер підкреслював, що перший із них слід трактувати як «робити правильні речі», а другий - «робити речі правильно». По своїй суті результативність має цільову природу і належить до сфери оцінювання отриманих наслідків від реалізації господарських рішень чи діяльності за певний період. Водночас, ефективність використовується для характеристики використання виробничих ресурсів для досягнення поставлених цілей.

У зарубіжній практиці як синонім поняття «ефективність господарювання» застосовується термін «продуктивність системи виробництва та обслуговування», а під продуктивністю розуміють ефективне використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) для виробництва різноманітних товарів і послуг. Ознакою ефективності може бути досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими затратами уречевленої і живої праці.

Ефективність виробництва як економічна категорія відображає дію об'єктивних економічних законів, які проявляються в результативності виробництва. Вона є тією формою, в якій реалізується мета суспільного

виробництва. Економічна ефективність показує кінцевий корисний ефект від застосування засобів виробництва і живої праці, а також сукупних їхніх вкладень. У підсумку поняття ефективності визначається об'єктивно діючим законом економії робочого часу, що є основоположною субстанцією багатства й мірилом витрат, необхідних для його нагромадження та використання суспільством.

Ефективність виробництва визначається співвідношенням між результатами господарської діяльності підприємства і використаними для одержання цих результатів матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами (витратами виробництва).

Відповідні види ефективності виробництва (діяльності) виокремлюються переважно на підставі одержуваних ефектів (результатів) господарської діяльності підприємства. У зв'язку з цим виникає необхідність навести сутнісно-змістову характеристику окремих видів ефективності.

Економічна ефективність означає виробництво певного (будь-якого) обсягу продукції з мінімальними витратами відповідних ресурсів. В американській літературі цей показник називається продуктивністю. Економічна ефективність виробництва – узагальнена економічна категорія, яка характеризується високою результативністю використання живої і уречевленої праці і показує кінцевий корисний результат від застосування всіх виробничих ресурсів й визначається порівнянням одержаних результатів і витрат виробничих ресурсів.

Соціальна ефективність полягає у збільшенні кількості нових робочих місць і рівня зайнятості людей, поліпшенні умов праці та побуту, стану довкілля, безпеки життя тощо. Соціальні наслідки виробництва можуть бути не лише позитивними, а й негативними (безробіття, посилення інфляції, погіршення екологічних показників).

Екологічна ефективність відображає відповідність витрат й екологічних результатів інтересам суспільства, порівняння економічного ефекту і витрат на природоохоронні заходи.

Порівняльна ефективність відображає наслідки зіставлення можливих варіантів господарювання і вибору ліпшого з них; рівень порівняльної ефективності відбиває економічні та соціальні переваги вибраного варіанта здійснення господарських рішень (напрямую діяльності) проти інших можливих варіантів.

Основою побудови класифікацій та оцінювання ефективності функціонування підприємств є *базовий критерій*. Цей термін означає ознаку, на підставі якої проводиться оцінювання, тобто є мірилом оцінювання. Розкриваючи зміст критерію, необхідно відзначити, що використовуються такі критерії ефективності: економічний, соціальний, екологічний.

16.2. Система показників ефективності діяльності підприємства

Оцінюючи економічну ефективність підприємства, потрібно враховувати ефективність для окремих видів економічної діяльності: ефективність діяльності підприємства в цілому; ефективність участі в капіталі підприємства (ефективність власного капіталу підприємства та ефективність інвестицій у підприємство). Розрахунки здійснюються з метою підтвердження для кожного з учасників доцільності його участі в капіталі підприємства.

На практиці використовують декілька методів оцінки ефективності, найбільш поширеним є традиційний підхід, який передбачає використання показників, які оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів, та узагальнюючих показників, які характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому, порівнюючи результативні показники з витратами усіх ресурсів.

Система показників оцінки ефективності діяльності підприємства на основі традиційного підходу.

1. Показники які характеризують ефективність використання окремих видів ресурсів і дають змогу зосередитись на використанні окремого ресурсу:

1. Показники ефективності використання трудового потенціалу підприємства:

Рівень продуктивності праці у вартісному виразі характеризують такі показники:

- *Вартість валової продукції на одного середньорічного працівника (W) визначається відношенням вартості валової продукції (Q) до середньорічної чисельності працівників ($Ч_n$).*

$$W = \frac{Q}{Ч_n},$$

- *Вартість валової продукції на одну людину-годину (W) визначається відношенням вартості валової продукції (Q) до затрат праці ($З_n$).*

$$W = \frac{Q}{З_n},$$

Рівень продуктивності праці можна також розраховувати за показником чистої продукції, такий показник дає змогу більш повно оцінити дійсний вклад окремих галузей й підприємств у масу новоствореного продукту.

- *вироблена продукція на одиницю фонду оплати праці ($ВП_{on}$) визначається відношенням виробленої продукції (ВП) до річного фонду оплати праці підприємства (ФОП).*

$$ВП_{on} = \frac{ВП}{ФОП},$$

- *частка приросту обсягу продукції за рахунок зростання продуктивності праці:*

$$\Delta Q_w = \frac{(W_1 - W_0) \cdot Ч_1}{\Delta Q} \cdot 100,$$

де W_0 і W_1 – рівень продуктивності праці відповідно в звітному та базовому роках;

ΔQ – приріст обсягу виробництва продукції.

II. Показники ефективності використання основного капіталу:

- *капіталовіддача ($K_в$) розраховується відношенням вартості валової продукції (ВП) до середньорічної вартості основного капіталу (K_{oc}):*

$$K_в = \frac{ВП}{K_{oc}},$$

- *капіталомісткість* (K_M) розраховується відношенням основного капіталу (K_{oc}) до вартості валової продукції (ВП). Цей показник обернений до капіталовіддачі. Він визначає обсяг основного капіталу, необхідний підприємству за даних умов для виробництва валової продукції вартістю 1 грн.

$$K_M = \frac{K_{oc}}{ВП},$$

Норма прибутку (H_n), визначається відношенням чистого прибутку(Π) до суми авансованого капіталу (основного (K_{oc}) і оборотного ($K_{об}$)) і виражається в процентах:

$$H_n = \frac{\Pi}{K_{oc} + K_{об}} \times 100.$$

III. Показники ефективності використання оборотного капіталу:

Коефіцієнт оборотності (кількість оборотів K_o) визначається діленням виручки від реалізації продукції за рік (Q) на середньорічний залишок нормованих оборотних засобів (O_3). Цей показник характеризує кількість оборотів оборотних засобів за рік і визначається за формулою:

$$K_o = \frac{Q}{O_3},$$

Коефіцієнт завантаження коштів в обороті (K_3) – показник, обернений до коефіцієнта оборотності, який показує, скільки оборотних коштів припадає на 1 грн реалізованої продукції. Величину цього показника обчислюють за формулою:

$$K_3 = \frac{O_3}{Q},$$

Тривалість одного обороту (в днях) визначається діленням кількості днів у році на коефіцієнт оборотності засобів: $t = 360 : K_o$.

Тривалість одного обороту характеризує швидкість обертання. Цей показник обчислюється в днях і визначається періодом, за який оборотні засоби підприємства здійснюють один оборот. Швидкість обертання оборотних засобів характеризує ефективність їх використання.

- *рівень рентабельності оборотного капіталу* визначається відношенням чистого прибутку (Π) до середньорічної вартості основного капіталу ($K_{об}$) і виражається в процентах:

$$R_{ок} = \frac{\Pi}{K_{об}} \cdot 100;$$

2. Узагальнюючі показники – характеризують ефективність використання всіх ресурсів підприємства:

Рівень рентабельності активів (P) характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства, визначається відношенням чистого прибутку (Π) до середньої суми активів балансу підприємства (A):

$$P = \frac{\Pi}{A} \times 100\%$$

Рівень рентабельності власного капіталу (P) відображає ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів, визначається відношенням чистого прибутку (Π) до суми власного капіталу (BK):

$$P = \frac{\Pi}{BK} \times 100\%$$

Величина власного капіталу береться за даними балансу. Вона дорівнює сумі активів за вирахуванням усіх боргових зобов'язань. Цей показник цікавить передусім акціонерів, оскільки він визначає верхню межу дивідендів.

Рівень рентабельності інвестованого капіталу (P), тобто капіталу, який використовується на підприємстві, визначається відношенням прибутку (Π) до суми власного капіталу (BK) та довгострокових зобов'язань ($ДЗ$).

$$P = \frac{\Pi}{BK + ДЗ} \times 100\%$$

Рентабельність продукції характеризує ефективність витрат на виробництво та збут продукції, визначається відношенням прибутку від реалізації (Π) до повної собівартості реалізованої продукції (C_n) виражається у відсотках:

$$P = \frac{\Pi_p}{C_n} \times 100\% ,$$

Рівень рентабельності продажу (P) визначається відношенням прибутку (Π) до чистого доходу від реалізації продукції ($\text{Ч}_\text{д}$).

$$P = \frac{\Pi}{\text{Ч}_\text{д}} \times 100\%$$

Рівень рентабельності підприємства залежить від величини прибутку, витрат виробництва. Важливими факторами, які забезпечують зростання прибутку та рентабельності підприємства є підвищення продуктивності праці, раціональне використання матеріальних ресурсів та підвищення капіталовіддачі. Якомога повніше врахування цих факторів сприятиме підвищенню ефективності підприємства.

Економічна ефективність діяльності малих підприємницьких структур. Функціонування економіки в сучасних умовах передбачає діяльність різних організаційних форм підприємницьких структур. Підприємства, що є основною організаційною ланкою виробничо-господарської діяльності, поділяються за обсягом річного доходу та кількістю працівників на суб'єкти мікропідприємництва, суб'єкти малого підприємництва, суб'єкти середнього підприємництва та суб'єкти великого підприємництва. Законодавством України всім підприємствам визначені однакові економічні та правові основи господарської діяльності, але кожна з цих структур має характерні особливості.

Виходячи з цього, є відповідні особливості у методиці визначення економічної ефективності діяльності суб'єктів малого підприємництва. В країнах з ринковою економікою ефективність підприємств малого бізнесу визначається в основному двома показниками: обсягом продаж і масою прибутку.

При визначенні економічної ефективності виробничої діяльності суб'єктів малого підприємництва розраховують:

- 1) маржинальний дохід;
- 2) критичний обсяг виробництва і реалізації продукції.

Для визначення маржинального доходу необхідно зробити розподіл витрат на *постійні і змінні*. До постійних витрат відносяться такі витрати,

розмір яких не залежить від обсягів виробництва (погодинна оплата праці та нарахування на неї, витрати на утримання основних засобів, витрати на управління та організацію виробництва, страхові платежі, орендна плата та ін.).

Змінні витрати визначають як різницю між загальною сумою виробничих витрат і постійними витратами.

Маржинальний дохід (M_d) визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції та змінними витратами за формулою:

$$M_d = B_p - C_{зв},$$

де B_p – виручка від реалізації продукції, грн;

$C_{зв}$ – загальна величина змінних витрат, грн

Маржинальний дохід на 1 ц продукції визначається як різниця між ціною реалізації та змінними витратами у собівартості одиниці продукції за формулою:

$$M_d = Ц - C'_{зв},$$

де $Ц$ – ціна реалізації 1 ц продукції, грн;

$C'_{зв}$ – змінні витрати на 1 ц продукції, грн.

В практиці економічного аналізу залежності витрат і прибутку від обсягу виробництва визначають *коефіцієнт маржинального доходу* (R_m). Його вираховують відношенням маржинального доходу до виручки від реалізації продукції за формулою:

$$R_m = \frac{M_d}{B_p}$$

Одна з головних умов успішного господарювання – це досягнення обсягів продажу продукції, які б забезпечили прибуток. Прогнозний розрахунок повинен дати відповідь: скільки необхідно реалізувати продукції, щоб виручка відшкодувала витрати. Виходячи з цього, при визначенні найефективнішого варіанту організації виробництва важливим є розрахунок *критичного обсягу випуску продукції*, після досягнення якого підприємство починає одержувати прибуток.

При розгляді цього питання доцільно користуватися графічним

зображенням процесу формування витрат і прибутку підприємства залежно від обсягу виробництва. На рисунку 16.1 показано лінійні функції динаміки витрат і виручки від реалізації продукції. Внаслідок наявності постійних витрат виробництво до певного, *критичного обсягу* ($N_{кр}$) є збитковим (площа 1). Як видно з графіка, при досягненні критичного обсягу виробництва витрати і виручка від продажу продукції однакові. Після досягнення критичного обсягу виробництва підприємство починає одержувати прибуток (площа 2).

Критичний обсяг виробництва певної продукції в натуральному виразі називається також *точкою беззбитковості*. Критичний обсяг випуску продукції – це такий обсяг виробництва, за якого виручка від реалізації певного виду продукції дорівнює сукупним витратам на її виробництво і реалізацію.

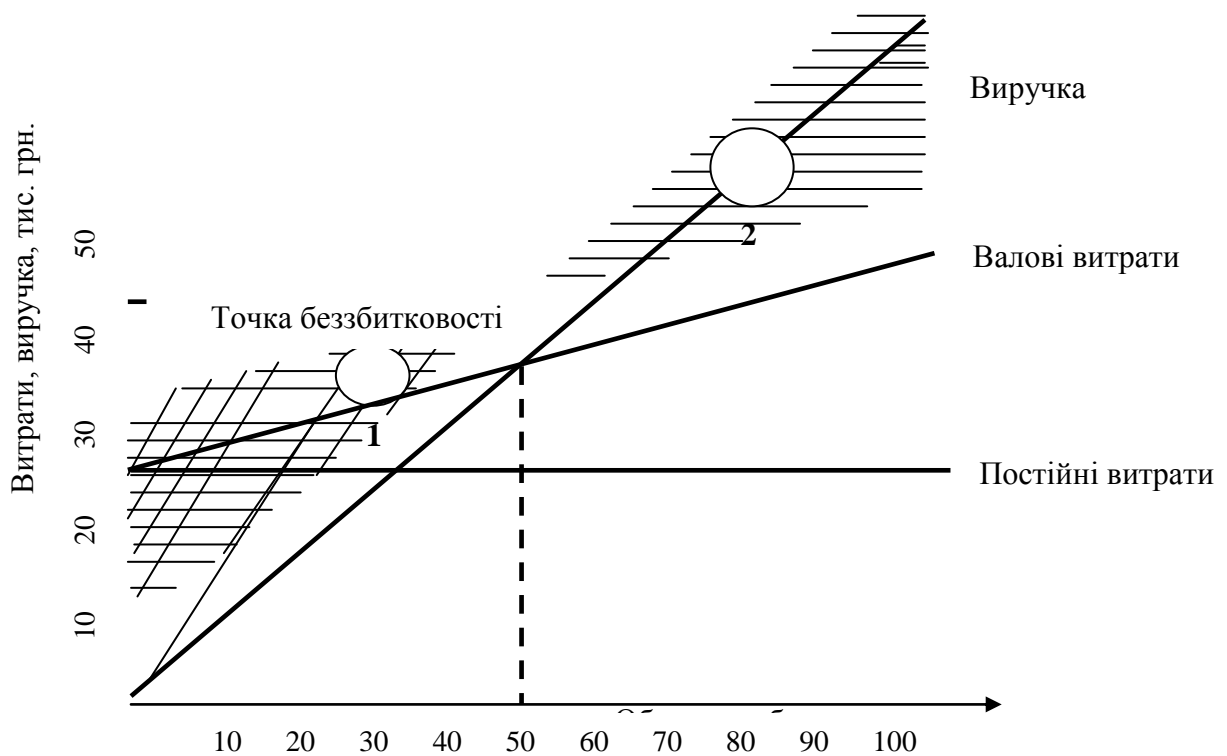


Рис. 16.1. Визначення критичного обсягу виробництва:

1 – збиток; 2 – прибуток.

Критичний обсяг виробництва (точка беззбитковості) у грошовому виразі ($B_{кр}$) визначається відношенням суми постійних витрат підприємства до коефіцієнта маржинального доходу за формулою:

$$B_{кр} = \frac{C_{пв}}{R_m}$$

Цей обсяг виробництва визначає точку беззбитковості, після досягнення якої виробництво стає рентабельним. Чим більшим є обсяг виробництва понад критичну величину (точку беззбитковості), тим вищою є економічна ефективність виробництва, що зумовлюється зниженням собівартості продукції.

16.3. Напрями підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства

Конкурентне ринкове середовище вимагає від підприємства постійного вдосконалення. Комплексна оцінка ефективності діяльності підприємства дозволяє виявити фактори впливу на неї, проаналізувати адекватність прийнятих управлінських рішень та дає змогу коригувати процес управління ефективністю.

Підвищення ефективності діяльності підприємства є основним стратегічним напрямом розвитку всіх галузей економіки, об'єктивною необхідністю, викликаною вимогами економічних законів. Сутність проблеми підвищення ефективності полягає в тому, щоб на кожен одиницю витрат досягти максимального результату. У зв'язку з цим виникає необхідність конкретизації напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства. Серед основних з них можна виділити три: ресурсний, технологічний та організаційний.

У межах *ресурсного напрямку* виділяють напрями підвищення ефективності використання основних засобів, оборотних коштів та трудових ресурсів. До дієвих напрямів підвищення ефективності використання основних засобів можна віднести: автоматизацію виробничих процесів; технічне переозброєння та модернізацію устаткування; удосконалення технологічних процесів; скорочення тривалості операційного циклу виробництва; скорочення простоїв обладнання внаслідок своєчасного забезпечення сировиною, матеріалами, напівфабрикатами та підвищення якості ремонтів і обслуговування обладнання.

Щодо ефективності використання другої групи ресурсів, то в межах пріоритетних напрямів стратегічної роботи підприємства в сфері управління оборотними коштами, основними шляхами підвищення ефективності їх використання є: обґрунтоване встановлення норм і нормативів праці; встановлення прямих постійних взаємозв'язків з постачальниками; використання відходів у виробництві; уніфікація технології виробництва продукції; перехід до безперервного здійснення виробничих процесів; прискорення обробки партій постачання матеріальних ресурсів.

Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є персонал підприємства. Напрямами підвищення ефективності роботи персоналу є: удосконалення управління та організації виробництва; створення раціональних структур управління; підтримання сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі; моральне заохочення працівників; удосконалення систем оплати праці; застосування системи участі робітників у прибутках.

У межах другого, *технологічного напрямку* варто виділити технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, які справляють найістотніший вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції. За принципом ланцюгової реакції вони спричиняють суттєві зміни в технологічному рівні та продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів.

За третім, *організаційним напрямком* здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності тих процесів, що відбуваються на підприємстві. При цьому, насамперед, необхідно звернути увагу на ефективність управління. За допомогою ефективного менеджменту, а саме, застосування системи менеджменту якості, заощадливого виробництва, теорії обмежених систем та таких технологій, як реінжиніринг, аутсорсинг можна суттєво знизити витрати виробництва і підвищити ефективність діяльності підприємства.

МОДУЛЬ 4. РОЗВИТОК ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА 17. СУЧАСНІ ТЕОРІЇ ТА МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

17.1. Теорії економічного розвитку

17.2. Концепції та сучасні моделі розвитку підприємств

17.1. Теорії та моделі економічного розвитку

Процес ефективного функціонування економіки виступає головним елементом розвитку будь-якого суспільства, як на макрорівні (на рівні держави, великих промислових регіонів), так і на мікрорівні (рівні підприємств, промислових комплексів).

Розуміння проблем і перспектив економічного розвитку мають важливе значення для України, тому що можуть бути основою для наукового відновлення стратегічних напрямів трансформації окремих промислових підприємств і оцінки ефективності дійсних і майбутніх досягнень.

Успішна реалізація накопичених позитивних змін на рівні підприємств припускає розробку і впровадження в практичну повсякденну економічну діяльність механізмів управління ефективним розвитком, теоретичні основи яких пов'язані з теоріями економічного росту, що, хоча і є теоріями макрорівня, все-таки дозволяють визначити економічні передумови для ефективного розвитку підприємств, що складають основу кожної розвинутої економічної системи.

Особливості і стимули економічного розвитку знаходяться завжди в колі найбільш актуальних проблем і виступають об'єктом вивчення ще з часів становлення класичної економічної думки: Адам Сміт ще у 1776 р. опублікував "Дослідження про природу і причини багатства народів". Але, як стверджує відомий теоретик і практик у даній області Мікаель Годаро, систематичне дослідження проблем і процесів економічного розвитку ведеться лише починаючи з 50-х і 60-х років ХХ ст. У першу чергу, активізація досліджень у цей час пов'язана з успіхами економічного росту розвинутих країн.

Теорія економічного росту вивчає економічні, політичні і культурні умови, необхідні для здійснення структурної та інституціональної трансформації держави, з метою найбільш ефективного поширення результатів прогресу на якомога більше число підприємств і широкі шари населення.

У наукових дослідженнях з питань економічного росту для аналізу стану економіки і тенденцій її розвитку найбільш часто використовуються неокласичні підходи, відповідно до яких вчені свою увагу приділяють як проблемам довгострокового характеру, так і короткостроковим економічним задачам.

У науковій літературі з питань вивчення проблем економічного розвитку виділяють наступні основні моделі:

- модель лінійних стадій росту;
- теорії структурних перетворень;
- теорія зовнішньої залежності;
- неокласична модель вільного ринку;
- концепція ендогенного росту;
- модель сталого розвитку.

Найбільш відомим представником *теорії лінійних стадій економічного росту* вважається американський економіст і історик *Уолт У. Ростоу*. На його думку економічний устрій будь-якого суспільства може бути охарактеризований за допомогою одного з п'яти понять: традиційне суспільство; дозрівання передумов для ривка; ривок до самопідтримуваного росту; перехід до технологічної зрілості; ера масового споживання. Ці стадії мають не тільки описовий характер і служать не тільки способом узагальнення процесу розвитку в сучасному суспільстві. Вони мають свою внутрішню логіку і послідовність і є, нарешті, теорією економічного росту.

Відповідно до його теорії вихід зі стану слаборозвинутості може бути описаний серією кроків або стадій, через які повинна пройти будь-яка країна. Цей висновок був отриманий як результат вивчення економічної історії розвинутих країн, що пройшли через стадію ривка до самопідтримуваного

росту. Що ж стосується інших країн, у тому числі й України, то вони знаходяться на стадіях або традиційного суспільства, або дозрівання передумов для ривку. Перейти ж до ривка вони можуть тільки при виконанні визначених умов. Одна з головних умов - мобілізація внутрішніх й іноземних інвестицій з метою прискорення економічного росту.

Економічний механізм, за допомогою якого інвестиції можуть прискорити зростання, описується *моделлю Харрода-Домара*. Вона заснована на двох передумовах. Перша передумова - зростання національного доходу - визначається тільки одним фактором - нормою накопичення капіталу. Всі інші фактори - збільшення зайнятості, ступінь використання обладнання, поліпшення в організації виробництва, які відображаються на зростанні капіталовіддачі, - виключаються. Тому попит на капітал при даній капіталоемності визначається тільки темпом зростання національного доходу. Друга передумова - капіталомісткість - не залежить від прибутку і заробітної плати, а визначається технічними умовами виробництва, що мають тенденцію зберігати її незмінною. Зв'язок між часткою інвестицій в національному доході і капіталоемністю будується на основі рівності заощаджень та інвестицій. Причому заощадження характеризують пропозицію фондів для інвестування. А величина інвестицій визначається попитом на ці фонди. Вважаючи, що пропозиція заощаджень є стійкою функцією споживання, а попит на інвестиції залежить від темпів зростання національного доходу і величини капіталомісткості, Харрод запропонував формулу, що характеризує рівність заощаджень та інвестицій:

$$S = C \times G,$$

де S - частка заощаджень у національному доході;

C - капіталомісткість;

G - темп зростання національного доходу.

З цієї формули виводиться умову динамічної рівноваги

$$G = S : C,$$

І Є. Домар, і Р. Харрод прийшли до висновку, що умовою динамічної рівноваги при постійній нормі накопичення і постійної капіталомісткості є стійкий темп зростання національного доходу. Цей темп зростання Харрод назвав гарантованим. Відхилення від гарантованого темпу зростання породжує, на думку Харрода, кумулятивні причини, які спонукають фактичний темп зростання відхилятися від лінії рівноваги.

Модель Харрода - Домара допомагає уявити, як буде виглядати крива економічного зростання не в короткий, а в тривалий період. Модель описує, які умови необхідні для підтримки постійного і відносно рівномірного зростання. Інші підходи до пояснення особливостей економічного росту використовуються в теоретичних й емпіричних моделях структурних перетворень і парадигми зовнішньої залежності, підходів прямо протилежних теорії стадій росту.

Теорія структурних перетворень акцентує увагу на механізмі перетворення економіки країни в господарство з більш розвинутою галузевою структурою. Для аналізу тут використовуються неокласичні поняття ціни і розподілу ресурсів, а також сучасні економетричні методи.

Однією з найвідоміших теоретичних моделей розвитку, у центрі уваги якої знаходиться структурна трансформація натуральної споживчої економіки, є *модель Артура Льюїса*, лауреата Нобелівської премії, створена ним у середині 1950-х рр., а пізніше розширена і формалізована Джоном Фаєм і Густавом Рейнісом у 60-і та на початку 70-х рр. Двохсекторна модель Льюїса відрізняється простотою й у цілому відбиває історичний досвід розвитку західних країн.

В якості головних чинників економічного зростання Артур Льюїс розглядав:

- Гнучкість робочої сили;
- Ефективність віддачі капіталу;
- Підприємницькі здібності.

Національні економіки різняться між собою нерівністю віддачі від вкладених праці і капіталу. У відповідності з *моделлю А. Льюса* у світовій економіці можна виділити дві групи країн: в одних домінує сільське господарство з землею і працею як основними факторами виробництва, в інших - промисловість з працею і капіталом.

Країни з сільськогосподарської галузевою структурою відчують надлишок робочої сили (граничний продукт праці MPL дорівнює нулю) і мають низьку продуктивність праці. Це означає, що відхід з галузі надлишкової робочої сили не призводить до скорочення обсягів випуску продукції.

Країни з капіталомісткої галузевою структурою і домінуванням промисловості постійно відчують дефіцит кваліфікованої і висококваліфікованої робочої сили. Кількість трудових ресурсів в промисловості є функція готівкового капіталу, рівня технології та попиту на вироблену продукцію. Висока продуктивність праці обумовлює вищий рівень доходів, який є стимулом для залучення додаткової робочої сили в промислове виробництво, тим самим формується більш місткий ринок масового споживання і росте масштаб національної економіки.

Зі збільшенням внутрішнього споживання або експорту промислової продукції зростає попит на працівників у цьому секторі. У всесвітньому господарстві з високим рівнем інтегрованості країн, це не створює особливих проблем, оскільки існує надлишок пропозиції робочої сили в аграрних країнах. Цей надлишок і еластичність робочої сили (реагування на більш високу заробітну плату) стримує зростання заробітної плати в промисловості. Це дозволяє прибутку рости більш високими темпами (завдяки стабільності заробітної плати, зростанню продуктивності праці, зниження витрат і розширення масштабів виробництва). З іншого боку, збільшення зайнятості веде до зростання доходів, а отже, зростання попиту на промислову продукцію, насамперед тривалого користування. Зростаючий попит веде до зростання норми капіталовкладень для розширення масштабів економічної діяльності.

Збільшує доходи надає мультиплікаційний ефект на економічне зростання всього світового господарства.

Скорочення чисельності трудових ресурсів в аграрних країнах спочатку не представляє загрози для економічної безпеки цих країн і не створює особливих проблем у сільському господарстві. Однак, неминуче настає момент, коли гранична продуктивність робочої сили тут починає зростати. Для того, щоб загальмувати відтік трудових ресурсів, уряди змушені робити кроки, спрямовані на підвищення заробітної плати, що, в свою чергу, зумовлювало зростання цін на сільськогосподарську продукцію. У відповідь на ці зміни індустріально розвинені країни для того, щоб зберегти еластичність пропозиції робочої сили на світовому ринку, змушені збільшувати заробітну плату робітникам, зайнятим у промисловому виробництві. В результаті цих дій чистий прибуток в промисловості скорочується. Інвестиції скорочуються, оскільки частина прибутку іде за зростання зарплати. Зростання масштабів промислового виробництва відбувається в умовах зростання заробітної плати та інших виробничих витрат, що гальмує експорт і збільшує витрати на імпорт сільськогосподарської продукції. Це призводить до порушення платіжного балансу та уповільнення темпів економічного зростання індустріальних країн.

У своїй моделі А. Льюїс встановлює відмінності між двома типами зростання.

1. У країнах з капіталомісткої структурою виробництва і домінуванням промисловості економічне зростання є наслідком використання додаткової кількості робочої сили.

2. В аграрних країнах економічне зростання зумовлене скороченням числа зайнятих. У країнах з великою часткою сільського населення скорочення надлишкової робочої сили веде до зростання граничної продуктивності праці, далі йде зростання заробітної плати, збільшення загальних витрат і, як наслідок, зростання капіталу (заміна ручної праці машинною).

Ці два типи економічного зростання відповідають двом різним функціям інвестування.

1. У промислових країнах зростання чисельності при стабільній заробітній платі веде до зростання попиту на промислову продукцію, отже, зростають прибутки та інвестиції. Зростання інвестиції залежить від зростання прибутку.

2. В аграрних країнах відтік робочої сили веде до зростання витрат на заробітну плату, що знижує прибуток; це обумовлює зростання інвестицій, метою яких стає заміна ручної праці машинною. Зростання інвестицій пов'язаний зі скороченням прибутку.

Концепції зовнішньої залежності відштовхуються від поширеної в західній історико-економічній літературі схеми взаємовідносин центр - периферія, яка почала формуватися ще в XV ст. одночасно з зародженням світового ринку. Дана теорія має три основних форми: неоколоніальну модель залежності, хибну парадигму розвитку і теорію дуального розвитку.

Неоколоніальна модель залежності розглядає зростаючу взаємозалежність країн світу як односторонню колишніх колоній від метрополій та інших розвинутих країн. Панівне становище держав з найвищим доходом, що впливає з високого рівня їхнього економічного, політичного, технологічного і соціального розвитку, об'єктивно надає їм ряд додаткових порівняльних і конкурентних переваг порівняно з країнами з середнім і особливо з низьким доходом. Тим самим формуються відносини нееквівалентного обміну у взаємній торгівлі, розвинуті країни отримують економічну і технологічну ренту, транснаціональні компанії вилучають ефект масштабу виробництва, експлуатують природні та людські ресурси менш розвинутих країн тощо.

Використовуються провідні позиції індустріальних країн у міжнародних фінансових організаціях при визначенні умов надання позик і кредитів державам третього світу та країнам з перехідною економікою. Водночас у менш розвинутих країнах у наявності чи формуються (як у постсоціалістичних країнах) відносно нечисленні, але економічно і політично впливові верстви (приватні підприємці, землевласники, вищі державні чиновники, профспілкові

лідери, компрадорська інтелігенція та ін.), які зацікавлені в збереженні статус-кво, що забезпечує їм реалізацію власних економічних і політичних інтересів.

Хибна парадигма розвитку є продуктом існуючих суперечностей між позитивною і нормативною функціями економічної теорії, невдалою спробою застосувати позитивне економічне знання в безпосередній господарській практиці. Вона вказує на неспроможність механічного перенесення теоретичних постулатів і доктрин, що діють в одному економічному середовищі, в іншу господарську систему.

Спроби представників розвинутих країн, носіїв і розробників різноманітних теорій, моделей, програм сприяння розвитку, імплементувати їх у господарсько-інтелектуальне середовище країн, що розвиваються, та держав з перехідною економікою зазнають невдач, тому що не враховується низка факторів. З одного боку, зарубіжні консультанти і радники мають власне уявлення про шляхи і механізми економічного розвитку, які часто не відповідають умовам конкретних країн. З другого боку - з наукової точки зору бездоганні, вивірені математично рекомендації і поради не сприяють виробленню ефективної економічної політики, що забезпечує господарське зростання і розвиток.

Ситуація пояснюється кількома головними причинами. Дана концепція, як і попередні, не враховує досить відчутного впливу інституціональних чинників на процес економічного розвитку, розробки і реалізації економічної політики. В країнах, що розвиваються, це існування різноманітних традиційних структур, таких як племінні, кастові, класові, вкрай нерівномірний розподіл землі та інших ресурсів між громадянами та територіями, нерівні умови для здійснення підприємництва і бізнесу (доступ до кредитів, технологій, інвестицій, менеджменту тощо), контроль з боку окремих груп та фінансово-економічних кланів над основними галузями промисловості, земельної, грошово-кредитної та інтелектуальної власності.

Теорія дуального розвитку ґрунтується на принципах системно-структурного аналізу, суть якого, полягає в тому, що будь-яка економічна

система є різнорівневою, ієрархічною, відповідним чином субординованою. Між елементами системи існують відносини залежності і взаємозалежності та певної підпорядкованості. Окрім того розрив між різними елементами системи не лише не скорочується, а й зростає, що поглиблює дуальність економічного розвитку. Вона елімінується соціальною політикою окремих держав та заходами щодо демократизації міжнародних економічних відносин.

Слід сказати і про наявність переваги своєрідного економічного егоїзму над альтруїзмом, що проявляється в незацікавленості вищих ієрархічних структур у господарському і соціально-політичному розвитку нижчих, у створенні явних чи прихованих перешкод для цього.

Одним з головних недоліків теорії дуального розвитку є її пасивно-споглядацький характер, вона радше фіксує існуюче становище, ніж пропонує шляхи і механізми вирішення складних проблем економічного зростання і розвитку.

У 80-ті роки ХХ століття знову ж таки під значним впливом кризових явищ у світовому господарстві, на перші позиції висунулась *неокласична концепція*, в якій головний акцент зроблено на конструктивній ролі вільних ринків, на необхідності лібералізації економіки, її зовнішній відкритості, приватизації власності, інституціональній перебудові тощо. Зокрема, ефективно використали її положення Р. Рейган і М. Тетчер (рейганоміка і тетчеризм), Польща, Чехія, Словенія та інші постсоціалістичні країни, Аргентина, Бразилія, Мексика тощо.

Нова теорія зростання (ендогенне зростання) викликана до життя невирішеністю гострих проблем економічного розвитку в країнах, що розвиваються, а останнім часом і в нових незалежних державах, з одного боку, та явною недосконалістю неокласичної концепції вільного ринку – з другого. Головна особливість моделі ендогенного зростання полягає в орієнтації насамперед на внутрішні чинники і механізми господарського розвитку, які в сукупності здатні забезпечити саморозвиток і самовідтворення цілісних національно-державних економічних систем. Вона орієнтує на зростання

внутрішніх ресурсів і потенцій, що здатні створити необхідні стартові умови економічного зростання і підтримання його оптимальних темпів у довгостроковому плані. Важлива роль при цьому відводиться активній економічній політиці, яка покликана сприяти максимальному залученню усіх наявних у країні ресурсів і механізмів задля формування власної національної економічної системи та її кількісного і якісного удосконалення.

Зовні модель ендегенного зростання схожа на неокласичні, але відрізняються від останніх вихідними положеннями та узагальненнями і висновками. Зокрема, в них не визначається неокласичний постулат про спадаючу граничну продуктивність капіталу, акцентується увага на можливостях вилучення ефекту масштабу в межах будь-якої економічної системи, модифікується значення технічного прогресу, розглядається вплив зовнішніх чинників на рентабельність капіталовкладень в умовах посилення транснаціоналізації та глобалізації економічного розвитку.

Ще одна новітня модель економічного розвитку, що виникла як відповідь на виклик глобальної природно-господарської трансформації, була сформульована в 1992 р. в Ріо-де-Жанейро на Всесвітній конференції з проблем розвитку і довкілля. Вона дістала назву *моделі сталого (стійкого) розвитку*. Суть сталого розвитку полягає у забезпеченні такого господарського зростання, яке дає змогу гармонізувати відносини людина-природа (довкілля) та зберегти навколишнє середовище як для нинішнього, так і для майбутніх поколінь. Як бачимо, дана концепція має всеосяжний характер, хоча у стислому викладі є надто загальною і лише окреслює рамки економічного розвитку з відчутним акцентом у бік довкілля як фундаментального середовища господарської й суспільної діяльності людини.

До найважливіших передумов переходу України на модель сталого розвитку на національному та регіональному рівнях належать:

- ефективне та екологічнобезпечне функціонування економіки, що дасть можливість досягти вищих показників життєвого рівня населення;

- раціональне використання, збереження і відтворення природних ресурсів, всебічна охорона навколишнього природного середовища — як найголовніших передумов забезпечення ресурсо-екологічної безпеки нинішнього та майбутніх поколінь, підтримання у біосфері екологічної рівноваги, а отже, чистого і здорового довкілля;

- стабілізація демографічної ситуації і встановлення у суспільстві принципів соціальної справедливості, тобто створення системи правових гарантій та ефективної демографічної політики для досягнення соціально-економічного розвитку та екологічного благополуччя територіальних громад;

- розширення міжнародного співробітництва для ефективного розв'язання ресурсо-екологічних проблем і забезпечення сталого розвитку національної економіки в умовах глобалізації.

Необхідність всебічного оздоровлення навколишнього середовища, усунення причин екологічних катастроф потребує кардинального вдосконалення природокористування, економного витрачання природних ресурсів в усіх галузях і сферах виробництва. Від цього значною мірою залежать ефективність суспільного виробництва, темпи економічного зростання і поліпшення добробуту населення країни на основі розв'язання соціально-економічних та екологічних проблем.

Економіка України потребує широкомасштабної модернізації застарілої матеріально-технічної бази суспільного виробництва з урахуванням ресурсо-екологічних вимог, сучасних критеріїв і стандартів. Усе це має здійснюватися на основі застосування екологобезпечних технологій, безвідхідних або маловідхідних замкнутих виробничих циклів, які дають можливість комплексно використовувати мінерально-сировинні ресурси та звести до мінімуму викиди забруднюючих речовин у довкілля.

17.2. Концепції та сучасні моделі розвитку підприємств

Умови функціонування сучасних підприємств будь-якої форми власності, організаційно-правової форми господарювання та галузевої належності

характеризуються невизначеністю та динамічністю соціально-економічного середовища. Ефективне протистояння підприємства змінам зовнішнього середовища можливе тільки за умов здійснення випереджувальних заходів, спрямованих на збереження його життєздатності та забезпечення конкурентоспроможності, тобто за умов постійного розвитку підприємства. Розвиток підприємства означає якісні зміни та оновлення його господарської системи та організаційної структури, підвищення ефективності функціонування на основі вдосконалення техніки, технології та організації праці у всіх структурних підрозділах, підвищення якості продукції та послуг, що ним надаються.

Слід зазначити, що поняття «розвиток» та «зростання», хоча й взаємопов'язані, однак за своїм змістом часто можуть не співпадати. Під *зростанням підприємства* часто розуміють збільшення його розмірів та обсягів виробництва. Про зростання підприємства свідчать показники випуску продукції, обсягу продаж, чисельності працівників тощо. Найбільш часто поштовхом до змін на підприємстві є кризові ситуації. Необхідні зміни у стратегії, виробничих процесах, організаційній структурі можуть здійснюватись поступово, у вигляді низки кроків, або ж радикально, у вигляді великих стрибків. Відповідно до цього розрізняють «революційну» та «еволюційну» моделі розвитку на підприємстві.

«Революційна» модель змін була запропонована американськими фахівцями у галузі менеджменту М. Хаммером та Дж. Чампі у 1991 році. Вона набула ще назву концепції реінжинірингу бізнесу. Вони розглядають реінжиніринг бізнесу як принципове переосмислення та радикальне перепроєктування підприємства і його найважливіших процесів з метою кардинального поліпшення найважливіших кількісно вимірюваних показників сучасної ефективності: вартості, якості, сервісу та оперативності.

Модель еволюційного розвитку підприємства була розроблена в 1970-х рр. американським ученим Ларрі Грейнером. Автор описує організаційне зростання і розвиток як еволюційну зміну певних періодів – стадій:

підприємницька, колективістська, делегування, формалізації і співпраця. На кожній стадії діяльність підприємства фокусується на якомусь конкретному аспекті, і кожна стадія завершується кризою, що несе загрозу виживанню підприємства. Якщо підприємство справляється з кризою успішно, то воно вступає в наступну стадію.

Екологічна проблема є не стільки природоохоронною, скільки соціально-економічною. Адже йдеться про нормальні умови життя та здоров'я людини. Тому необхідно вживати рішучих і невідкладних заходів на всіх рівнях управління - загальнодержавному, регіональному та локальному. Глобальна за своєю суттю ресурсо-екологічна проблема має розв'язуватися кожною країною залежно від її природно-екологічних і соціально-економічних особливостей.

Ще з кінця 50-х років минулого століття вчені, політичні та громадські діячі багатьох країн світу почали усвідомлювати, що за нинішніх тенденцій у демографічному та соціально-економічному розвитку швидко вичерпається здатність земної біосфери зберігати екологічну рівновагу і забезпечувати життєвими ресурсами дедалі зростаючу кількість населення планети. Стала очевидною необхідність радикальної зміни парадигми розвитку земної цивілізації. Інакше жодні екологічні й природоохоронні заходи, навіть комплексного характеру, а також широкомасштабні техніко-технологічні новації і жорсткі економічні механізми регулювання ресурсо-екологічних процесів неспроможні забезпечити в майбутньому нормальне функціонування біосфери та її найважливішої складової - людського суспільства.

Соціально-економічний розвиток України формується на базі концепцій та сучасних моделей розвитку підприємств. Основними з них є:

- теорія спрямованого розвитку підприємств;
- теорія циклічного розвитку;
- концепція життєвого циклу підприємств.

Теорія спрямованого розвитку підприємств - розвиток підприємств розглядається як послідовність переходів від одного стану внутрішньої та зовнішньої рівноваги, до іншого аналогічного стану, сформованого поточними

обставинами і факторами. Траєкторія розвитку окремого підприємства може бути різного виду, але в цілому вона залежить від його здатності пристосовуватися до змін середовища господарювання та розв'язувати внутрішні суперечності. В основу аналізу розвитку підприємства покладено його виробничу функцію і бюджетні обмеження.

При цьому базовим критерієм аналізу є технічна ефективність виробничої системи – здатність з відповідною якістю перетворювати фактори виробництва в економічні блага. Перехід від одного рівня технічної ефективності до іншого потребує додаткових витрат ресурсів і часу. Загальний розвиток підприємства обмежується досягнутим рівнем розвитку науки і техніки.

Теорія циклічного розвитку підприємств. В основі цієї теорії лежать праці Н.Д. Кондратьєва та інших вітчизняних і зарубіжних науковців. Підставою для теорії циклічного розвитку підприємств стали емпіричні свідчення щодо періодичного виникнення економічних криз у розвитку соціально-економічних систем різних рівнів. З урахуванням нагромаджених фактів дослідники дійшли висновку, що підприємства також розвиваються циклічно від однієї фази економічного циклу до іншої.

Економічний цикл - це рух виробництва від початку однієї економічної кризи до початку наступної економічної кризи.

Якщо в основу класифікації економічного циклу покласти їх тривалість, то розрізняють:

- короткі цикли ділової активності 3 - 4 роки.
- середнє коливання ділової активності 7-11 років.
- великі коливання ділової активності 40-60 років.
- вікові циклічні коливання.

Умови сучасного розвитку характеризуються глибокими змінами. У структурі економічних циклів це пов'язано з:

- впливом НТР;
- активним запровадженням ресурсозберігаючих технологій;

- збільшенням питомої ваги галузей, що виробляють товари народного споживання і сфери послуг;
- частковим монополістичним плануванням.

У загальному виді економічний цикл представляє собою результат коливання різних показників економічної активності і темпів зростання ВВП загального обсягу продажу, загального рівня цін, рівня безробіття.

Кожен економічний цикл складається з 4 фаз:

1. криза;
2. депресія;
3. поживлення;
4. піднесення.

Криза - це головна фаза циклу. Криза завершує попередній цикл і є початком наступного:

- вона розпочинається труднощами збуту готової продукції. Починається затоварювання підприємства на складі;
- скорочується обсяг виробництва;
- зростає безробіття і скорочується номінальна зарплата, зменшуються реальні доходи;
- з обігу зникають вільні грошові засоби, що ускладнює розрахунки між виробниками;
- зростає попит на позичковий капітал і збільшуються процентні ставки за кредит.

Депресія - це фаза циклу, яка проявляється у застої виробництва.

Характерні риси:

- поступово реалізуються товарні запаси;
- поступово зростає сукупний попит;
- скорочується попит на кредитні ресурси.

Поживлення - це фаза, яка розпочалася з невеликого зростання обсягів виробництва.

Характерні риси:

- перехід до стійкого розширення виробництва;
- зростання попиту на сировину, паливо, енергію;
- зростання попиту на робочу силу;
- зростання зарплати і відповідно попиту на товари особистого споживання.

Обсяг виробництва нарешті досягає докризового рівня, зростають ціни, прибуток і зарплата, економіка вступає у піднесення.

Піднесення - це фаза циклу, коли виробництво переживає рівень попереднього циклу і зростає високими темпами.

Характерні риси:

- значний приріст виробничих інвестицій;
- зростання попиту на товари;
- розширення комерційної діяльності;
- зростання ставки проценту.

Розпочинається швидке економічне піднесення, що готує ґрунт для наступної кризи, а отже і циклу.

Отже, економічний цикл є більшою реакцією ринку на порушення макроекономічних пропорцій. В умовах вільної конкуренції не існувало іншого способу досягнення необхідних пропорцій економічного ринку.

Дальшим розвитком цієї теорії є концепція спірального розвитку підприємств, що характеризується не тільки коливаннями ефективності соціально-економічних систем, а й їх переходом на якісно новий рівень.

У *концепції життєвих циклів А. Адізеса* відзначається, що підприємство як різновид соціокультурних систем створюється людьми і через це воно не вічне. Як будь-який організм, системи народжуються, зростають, старіють, вмирають, тобто їх життя циклічне. В теорії під життєвим циклом розуміється період від зародження системи до її загибелі. В основі виділення стадій (фаз) життєвого циклу підприємства А. Адізеса є співвідношення двох параметрів діяльності підприємства – гнучкості і контрольованості.

Гнучкість – це здатність підприємства адаптуватися до зовнішніх і внутрішніх змін, а також здатність керівництва діяти поза жорсткими рамками правил і норм.

Контрольованість – це ступінь регламентації діяльності підприємства та її членів, а також використання механізмів координації і контролю. Не існує чітких індикаторів переходу від однієї стадії до іншої, а тривалість стадій чітко не визначається. У кожному підприємстві вона може бути своя. Більш того, тривалість кожної стадії залежить від рівня розвитку економіки країни. Проте кожне підприємство проходить всі ці стадії, але, цілком можливо, не за життя одного покоління людей.

З достатнім ступенем умовності стадії життєвого циклу можна згрупувати в два великі етапи – етап зростання і етап старіння: етап зростання характеризується переважанням гнучкості над контрольованістю; на етапі старіння – навпаки, контрольованість переважає над гнучкістю.

Відповідно до концепції життєвого циклу підприємства виділяють такі стадії його розвитку:

Виходжування. Підприємства ще немає фізично, але є бізнес-ідея і ентузіазм засновника або засновників. Відбуваються обговорення, опрацьовується місія, оцінюється ринок. У підприємця є орієнтація на продукт, але поки важко уявляється потреба ринку в цьому продукті. Цю стадію можна вважати завершеною і організація перейде на наступну стадію, якщо підприємець повірив в ідею, готовий узяти на себе ризик нової справи і може знайти фінансову підтримку.

Раннє дитинство. На підприємстві гнучка, але нечітка структура, маленький бюджет, слабка система правил і процедур ведення справи. Персоніфікація персоналу. Слабка субординація, ієрархія слабо виражена. Кожне рішення – нове, таке, що створює прецеденти. Управління відбувається рефлекторно – від кризи до кризи. Стратегія компанії визначається більшою мірою зовнішніми діями (ринком, клієнтами і так далі). Умови виживання на

цій стадії і переходу до наступної: стабілізація грошових надходжень; відданість ідеї побудови стійкої організації.

Дитинство. Цю стадію називають ще періодом швидкого зростання. Це стадія, коли забуваються труднощі і створюється враження про безхмарність подальшого шляху. З'являється схильність до невиправданої диверсифікації і входження в нові сфери бізнесу. З'являється формальна організаційна структура, але немає поки чітких посадових обов'язків, поєднуються функції. Підприємець (власник) намагається делегувати повноваження, але побоюється втратити контроль над справою і співробітниками. Підприємство діє методом проб і помилок, не може передбачати зміни в зовнішньому середовищі, що призводить до втрат і криз. Головна умова уникнення краху на даній стадії: створення професійної адміністративної підсистеми.

Юність. Це кризовий період, аналог перехідного віку у людей. Справа переростає можливості підприємця (засновників) і його ентузіазму стає мало. Типові варіанти вирішення цієї проблеми – децентралізація, делегування повноважень, ухвалення на роботу професійних менеджерів, які міняють всю систему управління організацією. Це часто призводить до конфліктів між старими і новими співробітниками, між професійними менеджерами і засновниками, підрозділами і окремими співробітниками. На цій стадії зміцнюється організаційна культура, зростає ефективність адміністративних процедур і управління в цілому.

Розквіт. На стадії розквіту досягається оптимальне поєднання контрольованості і гнучкості. Організація орієнтована на результати і довгострокову стратегію розвитку. Добре працюють підсистеми прогнозування, планування і реалізації планів. Ростуть обсяги продажу, грошові надходження і прибуток. Сформована організаційна структура і система службових повноважень. При правильній стратегії і тактиці розвитку підприємство може знаходитися в даній стадії достатньо довго. Але розквіт – це процес. І якщо в ході цього процесу підприємство не поповнюється свіжими ідеями, втрачає заповзятливість і гнучкість, то неминучий перехід до наступних стадій.

Стабілізація. На цій стадії з'являються перші ознаки старіння підприємства: вона починає втрачати гнучкість. Підприємство знаходить стабільну ринкову нішу, але втрачає темп. З одного боку, стабілізація заспокоює, з іншої – виявляється небезпечною в перспективі, оскільки відчуття достатності вабить слабкі очікування щодо нових ринків і технологій. Знижується інтерес до інновацій. Кількісні показники починають витісняти гнучке концептуальне мислення і, як наслідок, росте значущість фінансової підсистеми за рахунок зниження оцінки ролі маркетингової, інноваційної і дослідницької підсистем. Керівництво зосереджується на минулих досягненнях і починає з підозрою ставитися до змін. Росте рутинізація і консерватизм в управлінні підприємством.

Аристократизм. Все більше уваги приділяється традиції, формалізм у спілкуванні стає звичайним. Підприємство володіє достатньо великими грошовими коштами і запасами, але вони витрачаються на зміцнення системи контролю, облаштування, страхування. Збереження грошових надходжень відбувається за рахунок підвищення цін при тому ж або нижчому рівні якості. Розвиток відбувається не за рахунок власних розробок і інновацій, а за рахунок покупки інших компаній, до власних же ініціатив і нововведень складається негативне ставлення. Підприємство стає менш активним в плані довгострокових перспектив, нормою є короткострокові і гарантовані результати.

Рання бюрократизація. На цій стадії адміністративна підсистема піклується перш за все про самозбереження. Організаційна культура рутинізується, правила і норми посилюються і гіперформалізуються. Зростає число непродуктивних ірраціональних конфліктів. У керівництві починається відкрита боротьба і пошук винуватих у появі несприятливих тенденцій, а не причин їхнього виникнення.

Бюрократизація. На цій стадії поступово рвуться зв'язки із зовнішнім світом і втрачається орієнтація роботи на результат. Немає працюючої команди, порушені інформаційні зв'язки між підсистемами, цілі підрозділу і особисті цілі

переважають над корпоративними, організацію покидають ініціативні і активні співробітники. Працюють чіткі і жорсткі правила, розпорядження і процедури. Контроль набуває формальних рис, в ньому немає чіткої цільової спрямованості, панує культ письмової вказівки, наказу, розпорядження. Загибель відбувається тоді, коли підприємство нікому вже не потрібне.

ТЕМА 18. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА

18.1. Поняття економічної безпеки підприємства

18.2. Оцінка економічної безпеки підприємства

18.3. Служба безпеки підприємства

18.1. Поняття економічної безпеки підприємства

У ринкових умовах господарювання важливого значення набуває економічна безпека суб'єктів підприємницької діяльності.

Економічна безпека підприємства — це запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) з метою гарантування його ефективного і стабільного функціонування та динамічного соціального розвитку.

Найважливішими *факторами, що впливають на економічну безпеку підприємства*, є ступінь досконалості законодавчої бази, рівень оподаткування, доступ на світові ринки збуту, інвестиційна привабливість регіону, держави.

Економічна безпека підприємства – це стан захищеності його життєво важливих інтересів від нечесної конкуренції, некомпетентних рішень, недосконалих законів, а також здатність протистояти цим загрозам і реалізувати мету своєї діяльності.

Головна *мета управління економічною безпекою* — забезпечення продуктивної роботи операційної системи та раціонального використання ресурсів, певного рівня діяльності персоналу та якості господарських процесів

підприємства, а також стимулювання нарощування його виробничого потенціалу.

До основних функціональних цілей економічної безпеки належать: забезпечення технологічної захищеності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу суб'єкта господарювання; якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства; захист інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства; ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

Організація економічної безпеки підприємства передбачає прогнозування та планування економічної безпеки за функціональними складовими; здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки; загальна оцінка досягнутою рівня економічної безпеки.

За джерелами походження загроз безпеці підприємства їх можна поділити на *внутрішні* та *зовнішні*. До *зовнішніх загроз* функціонування підприємства належать:

— діяльність спеціальних служб іноземних держав з метою здобуття інформації про економічні процеси у сфері підприємництва; робота служб безпеки і формувань суб'єктів підприємницької діяльності з метою заволодіння майном підприємства та їхніми ринками збуту продукції.

До *внутрішніх загроз* безпеці підприємства слід віднести: протиправні чи інші негативні дії персоналу суб'єкта підприємницької діяльності, що загрожують його функціонуванню та розвитку; порушення встановленого режиму захисту інформації з обмеженим доступом для сторонніх осіб; порушення порядку використання технічних засобів; інші порушення правил режиму безпеки, діловодства, які створюють передумови для реалізації протиправних цілей конкурентів; низький рівень інформаційно-аналітичного забезпечення управління щодо потенційних ризиків від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Формування економічної безпеки підприємства передбачає визначення найважливіших *ризиків*, які поділяються за сферами виявлення, формами інвестування та їхніми джерелами.

Ризики за сферами виявлення включають:

Економічний — ризик, пов'язаний зі змінами економічних факторів у ході підприємницької діяльності або реалізації інвестиційного проекту.

Соціальний — ризик страйків, здійснення під тиском робітників незапланованих соціальних програм та інші аналогічні види ризиків.

Політичний — ризик виникнення різноманітних законодавчих обмежень підприємницької діяльності, які пов'язані зі зміною економічної політики держави.

Екологічний — ризик виникнення екологічних катастроф і різних стихійних лих (землетруси, лісові пожежі, повені), котрі негативно впливають на господарську діяльність підприємства.

Ризики у підприємницькій діяльності за формами інвестування:

Ризики реального інвестування — ризики, пов'язані з порушенням графіків поставок необхідних матеріалів та комплектуючих деталей, суттєвим зростанням цін на інвестиційні товари, неправильним підбором підрядчиків та з іншими факторами, що знижують ефективність інвестиційного проекту.

Ризики фінансового інвестування пов'язані з непередбаченим вибором фінансових інструментів для інвестування, фінансовими труднощами чи банкрутством окремих емітентів, непередбаченими змінами умов інвестування. Ризики інвестицій у фінансові інструменти включають ризик втрати прибутку; ризики зниження дохідності (відсоткові, кредитні, біржові та селективні ризики; ризики втрати ліквідності; ризики банкрутства).

Ризики за джерелами інвестування:

Системний ризик — на цей вид ризику наражаються всі учасники діяльності. Він значною мірою визначається зміною стадій економічного розвитку країни чи кон'юнктурних циклів розвитку фінансового ринку.

Несистемний ризик — цей вид ризику притаманний конкретному об'єкту інвестування чи діяльності конкретною інвестора. Він може бути пов'язаний з некваліфікованим менеджментом проекту, посиленням конкуренції на певному сегменті інвестиційного ринку, нераціональною структурою інвестиційних ресурсів, негативним наслідком, яких значною мірою можна запобігти за допомогою ефективного управління інвестиційним процесом.

Рівень економічної безпеки підприємства значною мірою залежить від складу кадрів, їхнього інтелекту та професіоналізму.

Охорона працівників та інтелектуальної власності охоплює взаємопов'язані і водночас самостійні напрями діяльності суб'єкта господарювання. На першій стадії процесу охорони цієї складової економічної безпеки оцінюються загрози негативних дій і можливої шкоди від таких дій. З-поміж основних негативних впливів на економічну безпеку підприємства виокремлюють недостатню кваліфікацію працівників тих чи інших структурних підрозділів, їхнє небажання або нездатність приносити максимальну користь своїй фірмі. Це може бути зумовлене низьким рівнем управління персоналом, браком коштів на оплату праці окремих категорій персоналу підприємства чи нераціональним їхнім витрачанням.

Процес планування та управління персоналом, спрямований на охорону належного рівня економічної безпеки, має охоплювати організацію системи підбору, найму, навчання й мотивації праці необхідних працівників, включаючи матеріальні та моральні стимули, престижність професії, забезпечення соціальними благами.

Перший етап охоплює аналіз ринку технологій стосовно виробництва продукції, аналогічної профілю цього підприємства чи організації-проектувальника (збирання та аналіз інформації щодо особливостей технологічних процесів на підприємствах, котрі виготовляють аналогічну продукцію; аналіз науково-технічної інформації стосовно нових розробок у цій галузі, а також технологій, спроможних здійснити інтервенцію на галузевий технологічний ринок).

На другому етапі здійснюється: а) аналіз товарних ринків за профілем продукції, що виготовляється підприємством, та ринків товарів-замінників; б) оцінка перспектив розвитку ринків продукції підприємства; в) прогнозування можливої специфіки необхідних технологічних процесів для випуску конкурентоспроможних товарів.

Третій етап присвячується розробленню технологічної стратегії розвитку підприємства (виробника продукції), що має включати: виявлення перспективних товарів з групи (номенклатури, асортименту), що виготовляється підприємством; планування комплексу технологій для виробництва перспективних товарних позицій; бюджетування технологічного розвитку підприємства на засаді оптимізації витрат за програмою технологічного розвитку, для вибору альтернатив, опрацювання власних розробок або придбання патентів і необхідного устаткування на ринку; розроблення загального плану технологічного розвитку підприємства (з відображенням у ньому вибору: альтернативного варіанта технологічного розвитку строків та обсягів фінансування; відповідальних виконавців); складання плану власних корпоративних інновацій відповідно до плану технологічного розвитку підприємства.

Організація економічної безпеки підприємства включає такі складові: *інформаційну, техніко-технологічну, фінансову, кадрову, екологічну та силову* (рис. 18.1).

Інформаційна складова — служби підприємства виконують певні функції, які в сукупності забезпечують збирання і захист інформації підприємницької діяльності. До таких належать: збирання та аналіз інформації, що має відношення до діяльності суб'єкта господарювання; прогнозування тенденцій розвитку науково-технологічних, економічних і політичних процесів; оцінювання рівня економічної безпеки підприємства та розробка рекомендацій щодо його підвищення.

На підприємство постійно надходять потоки інформації, що розрізняються за джерелами їхнього формування (виникнення). Заведено

виокремлювати: відкриту офіційну інформацію; вірогідну нетаємну інформацію, одержану через неформальні контакти працівників фірми з носіями такої інформації; нетаємну інформацію, одержану на основі використання спеціальних технічних засобів.

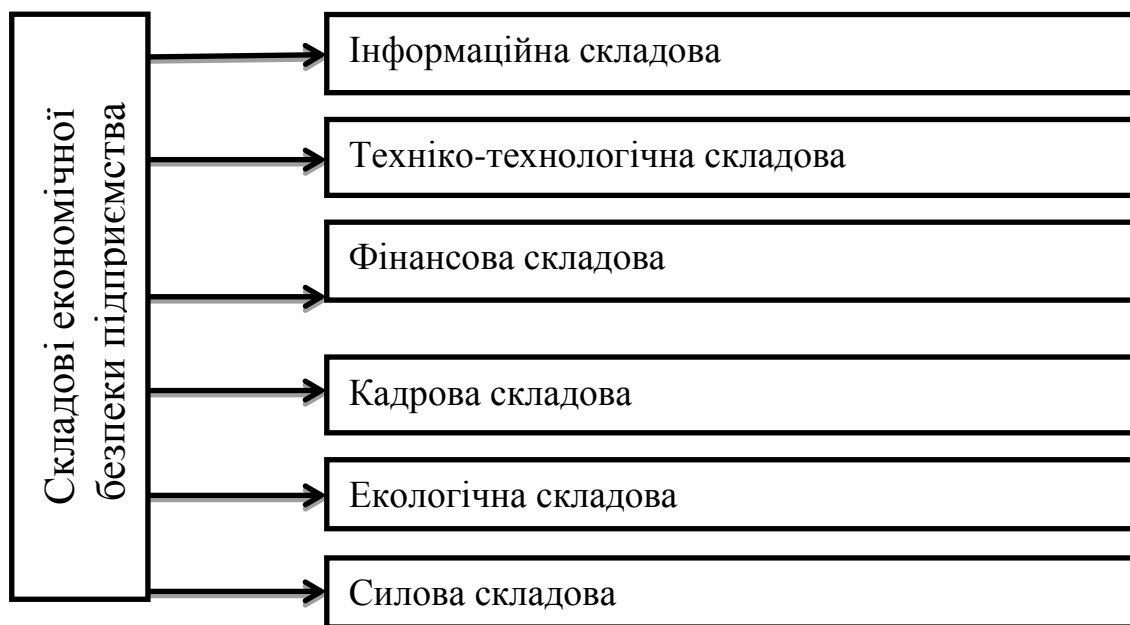


Рис. 18.1 Складові економічної безпеки підприємства

Оперативна реалізація заходів щодо збирання та охорони інформації здійснюється послідовним виконанням певного комплексу робіт, а саме: збирання різних видів необхідної інформації, систематизація одержаної інформації, що провадиться відповідною службою підприємства (організації) з метою упорядкування для наступного, глибокого аналізу. Для цього створюються класифікатори інформації, внутрішні бази даних і каталоги.

Аналіз одержаної інформації включає всебічне оброблення одержаних даних з використанням різних технічних засобів і методів аналізу. У процесі здійснення аналітичних робіт виконуються прогнозні розрахунки за всіма аспектами інформаційної діяльності та можливими варіантами поведінки конкурентів за допомогою різних методів моделювання.

Захист інформаційного середовища підприємства традиційно охоплює заходи щодо захисту суб'єкта господарювання від промислового шпіонажу з

боку конкурентів; технічний захист приміщень, транспорту, кореспонденції, переговорів, документації від несанкціонованого доступу заінтересованих юридичних і фізичних осіб до закритої інформації; збирання інформації про потенційних ініціаторів промислового шпигунства та проведення необхідних запобіжних дій з метою припинення таких спроб.

У процесі удосконалення техніко-технологічної бази підприємства постійно здійснюються заходи щодо забезпечення його безпеки. *Техніко-технологічна складова* — процес охорони техніко-технологічної бази підприємства, передбачає здійснення таких заходів, які поділяються на кілька етапів.

Фінансова складова передбачає досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості і незалежності підприємства.

Важливою передумовою охорони фінансової складової економічної безпеки є планування комплексу необхідних заходів та оперативна реалізація запланованих дій у процесі здійснення тим чи іншим суб'єктом господарювання фінансово-економічної діяльності.

Кадрова складова визначає в першу чергу інтелектуальний та професійний склад кадрів. Охорона інтелектуальної та кадрової складових економічної безпеки охоплює взаємозв'язані і водночас самостійні напрями діяльності того чи того суб'єкта господарювання: перший — зорієнтовано на роботу з персоналом фірми, на підвищення ефективності діяльності всіх категорій персоналу; другий — націлено на збереження й розвиток інтелектуального потенціалу, тобто сукупності прав на інтелектуальну власність або на її використання (у тім числі патентів і ліцензій), та на поповнення знань і професійного досвіду працівників підприємства (організації).

На першій стадії процесу охорони цієї складової економічної безпеки здійснюється оцінка загроз негативних дій і можливої шкоди від таких дій. З-поміж основних негативних впливів на економічну безпеку підприємства

виокремлюють недостатню кваліфікацію працівників тих чи тих структурних підрозділів, їхнє небажання або нездатність приносити максимальну користь своїй фірмі. Це може бути зумовлене низьким рівнем управління персоналом, браком коштів на оплату праці окремих категорій персоналу підприємства (організації) чи нераціональним їх витрачанням.

Процес планування та управління персоналом, спрямований на охорону належного рівня економічної безпеки, має охоплювати організацію системи підбору, найму, навчання й мотивації праці необхідних працівників, включаючи матеріальні та моральні стимули, престижність професії, волю до творчості, забезпечення соціальними благами.

Екологічна складова включає проблему забезпечення екологічної безпеки суб'єктів господарювання, яка передбачає дотримання національних (міжнародних) норм мінімально допустимого вмісту шкідливих речовин, котрі потрапляють у навколишнє середовище, а також дотримання екологічних параметрів продукції, що виготовляється.

Алгоритм процесу охорони екологічної складової економічної безпеки підприємства полягає в проведенні таких послідовних дій: розрахунок ефективності здійснюваних заходів щодо забезпечення екологічної безпеки діяльності підприємства; розробка альтернативних напрямів реалізації заходів щодо дотримання норм екологічної безпеки; практичне здійснення запланованих заходів у процесі діяльності відповідного суб'єкта господарювання.

Організація економічної безпеки підприємства включає *силову складову*, яка передбачає практичні дії спеціального підрозділу для захисту майна, продукції, інформації та персоналу суб'єкта господарювання. Явища (дії), що негативно впливають на рівень силової складової економічної безпеки, зумовлюються відповідними чинниками. Основні з них: нездатність підприємств-конкурентів досягти переваг коректними методами ринкового характеру, тобто за рахунок підвищення якості власної продукції, зниження

поточних витрат на її виробництво, удосконалення маркетингових досліджень ринку тощо;

Сукупність силових дій в процесі організації економічної безпеки включають: фізичні та моральні впливи, спрямовані проти конкретної особистості; практичні дії, спрямовані на запобігання шкоди майну, включаючи загрози зменшення активів підприємства і втрати ним фінансової незалежності; перешкоджання впливу на інформаційне середовище суб'єкта господарювання.

18.2. Оцінка економічної безпеки підприємства

Від точної ідентифікації загроз та правильного вибору вимірників їхнього прояву, залежить ступінь адекватності оцінювання економічної безпеки підприємства, реальності комплексу необхідних заходів для попередження й усунення небезпеки, що відповідають масштабу і характеру загроз.

Під *критерієм економічної безпеки* підприємства слід розуміти сукупність характеристик (ознак), на підставі яких можна зробити висновок про наявність чи відсутність економічної безпеки його діяльності. З метою кількісного оцінювання рівня економічної безпеки підприємства виділяють кілька підходів до вибору критерію:

- *індикаторний підхід* — стан економічної безпеки підприємства визначається системою індикаторів, що являють собою порогові значення показників діяльності підприємства в різних функціональних сферах. Стан економічної безпеки підприємства оцінюється порівнянням фактичного та еталонного (нормативного) рівнів показників;

- *ресурсний підхід* — економічна безпека визначається на основі стану та рівня використання корпоративних ресурсів за окремими сферами використання. Корпоративними ресурсами при цьому вважаються фактори бізнесу, що сприяють досягненню цілей діяльності;

- *програмно-цільовий підхід* — оцінка економічної безпеки підприємства базується на інтеграції сукупності показників у розрізі кількох ієрархічних рівнів (використовуються кластерний, багатовимірний аналіз тощо);

- *міжфункціональний підхід* — економічна безпека підприємства визначається результатами, отриманими від співпраці усіх учасників бізнесу (прибутку чи інших результатів). Крім того, використовується також зіставлення витрат на розвиток бізнесу (реінвестований прибуток) та витрат, необхідних для гарантування економічної безпеки.

Оцінювання рівня економічної безпеки підприємства здійснюється на підставі визначення *сукупного критерію* через зважування й підсумовування окремих функціональних критеріїв. Вони обчислюються на основі порівняння можливої величини шкоди підприємству та ефективності заходів щодо запобігання цій шкоді. *Сукупний критерій R_c економічної безпеки* суб'єкта господарювання розраховують за формулою:

$$R_c = \sum_{i=1}^n k_i d_i$$

де k_i — величина окремого (поодинокого) критерію за i -ю функціональною складовою; d_i — питома вага значущості i -ї функціональної складової; n — кількість функціональних складових економічної безпеки підприємства.

Оцінювання рівня економічної безпеки здійснюється зіставленням розрахункового значення сукупного критерію із реальною величиною цього показника по підприємству (організації). Після розрахунку впливу функціональних складових на зміну данного показника здійснюється функціональний аналіз заходів з організації необхідного рівня економічної безпеки за окремими складовими з використанням відповідного алгоритму. Результати функціонального аналізу оформляються у вигляді спеціальної таблиці-карти.

Заповнюючи таку таблицю-карту, негативні явища, що впливають одразу на кілька складових економічної безпеки, ураховують окремо для кожної з них, натомість вартість заходів, які повторюються стосовно різних функціональних складових, ураховується в бюджеті підприємства (організації) лише один раз.

Оцінювання ефективності діяльності відповідних структурних підрозділів підприємства (організації) з використанням даних про витрати на запобігання можливим негативним впливам на економічну безпеку та про розміри відверненої і заподіяної шкоди дає об'єктивну оцінку результативності діяльності всіх структурних підрозділів.

Конкретне оцінювання ефективності функціонування структурних підрозділів суб'єкта господарювання щодо економічної безпеки здійснюється з використанням таких показників: витрати на здійснення заходу; розмір відверненої шкоди; розмір заподіяної шкоди; ефективність здійсненого заходу (як різниця відверненої та заподіяної шкоди, поділена на витрати на здійснення заходу).

З метою мінімізації втрат від реалізації загроз економічній безпеці в діяльності підприємства доцільно використовувати такі методи:

1) *попередження*: прогнозування стану зовнішнього середовища; моніторинг змін в умовах ведення бізнесу; активний цілеспрямований маркетинг тощо;

2) *ухилення*: відмова від ненадійних партнерів; відмова від ризикових проектів; розподіл ризиків між кількома партнерами та ін.;

3) *локалізація*: створення венчурних підприємств (проектів); виокремлення ризикових напрямів бізнесу в автономні господарські одиниці; створення системи «фільтрів» у діяльності підприємства;

4) *дисипація*: інтеграція діяльності; диверсифікація (збуту, постачання, інвестицій, сфер бізнесу); розподіл ризику в часі.

Альтернативою застосування цих методів є метод «відшкодування втрат» від реалізації ризиків господарської діяльності підприємства: створення системи резервів (самострахування, страхування господарських ризиків, пошук гарантів, передання ризиків та ін.).

Залежно від специфіки підприємства і відповідно до фактичних і нормативних значень його техніко-економічних показників та величини їхнього

відхилення від граничних значень індикаторів економічної безпеки *стан* цього підприємства можна характеризувати як:

а) *нормальний*, коли рівень індикаторів економічної безпеки перебуває в межах граничних значень, а ступінь використання наявного потенціалу близький до технічно обґрунтованих нормативів;

б) *передкризовий*, коли перевищує порогове значення хоча б один з індикаторів економічної безпеки, а інші наблизилися до своїх порогових значень і при цьому втрачено технічні і технологічні можливості поліпшення результатів виробництва через невжиття попереджувального характеру;

в) *кризовий*, коли відбувається перехід порогових значень для більшості основних індикаторів економічної безпеки і з'являються ознаки незворотності спаду виробництва та часткової втрати потенціалу.

Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства — це сукупність управлінських, економічних, організаційних, правових і мотиваційних способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, за допомогою чого забезпечується отримання прибутку.

Створення необхідних умов для економічної безпеки підприємства — єдиний організаційно-технічний комплекс, у процесі формування якого розробляється концепція гарантування безпеки підприємницької діяльності. Її основу складає перелік обов'язкових заходів, спрямованих на вироблення плану дій щодо захисту об'єкта (рис. 18.2).

Увесь комплекс діяльності із забезпечення економічної безпеки покладається на службу безпеки підприємства (у разі її наявності на підприємстві) як основну ланку системи економічної безпеки. Цю діяльність може координувати один із заступників керівника підприємства. Служба економічної безпеки підприємства у процесі діяльності здійснює контрольні та координаційні функції, щоб забезпечити узгоджену роботу структурних підрозділів для досягнення мети підприємницької діяльності.

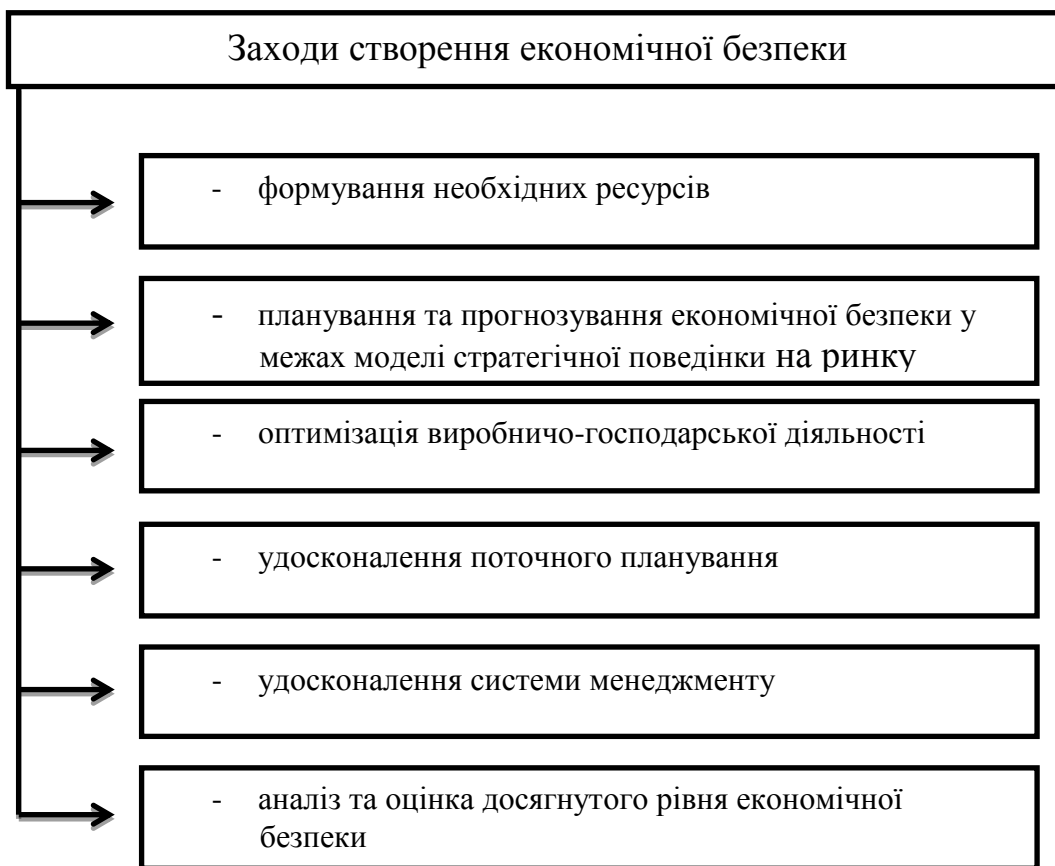


Рис. 18.2 Заходи створення економічної безпеки підприємства

18.3. Служба безпеки підприємства

На великих і середніх підприємствах створюються автономні служби безпеки, а економічна безпека функціонування невеликих фірм може забезпечуватися фахівцями територіальних організацій за договорами.

Служба безпеки фірми виконує певний *комплекс завдань*. Головними з них для будь-якої фірми є такі: забезпечення безпеки виробничо-господарської діяльності та захисту відомостей, що вважаються комерційною таємницею даної фірми (підприємства, організації); організація роботи з правового та інженерно-технічного захисту комерційної таємниці фірми; організація спеціального діловодства, яке унеможливорює несанкціоноване одержання відомостей, віднесених до комерційної таємниці відповідної фірми; виявлення і локалізація можливих каналів витоку конфіденційної інформації в процесі звичайної діяльності та в екстремальних ситуаціях; забезпечення охорони продукції та технічних засобів, необхідних для виробничої або іншої діяльності, приміщень, устаткування офісів; забезпечення безпеки здійснення

всіх видів діяльності, включаючи переговори й наради у рамках ділового співробітництва фірми з іншими партнерами; захист маркетингових ситуацій від неправомірних дій конкурентів; забезпечення особистої безпеки керівництва та провідних менеджерів і спеціалістів фірми.

Перелік конкретних завдань стосовно забезпечення безпеки діяльності фірми залежить від галузевих особливостей, але завжди має бути достатнім та обґрунтованим. Сукупність конкретних завдань, що стоять перед службою безпеки фірми, зумовлює певний набір виконуваних нею *функцій*.

З питань допуску працівників до інформації, що охороняється: спільно зі спеціалістами розробляється перелік відомостей, які становлять комерційну таємницю підприємства. Розробляються та здійснюються заходи, які забезпечують доступ до охоронної інформації тільки тих осіб, яким це необхідно для виконання службових обов'язків; розробляється система організаційних та технічних заходів, які регламентують режим діяльності підприємства.

З питань діловодства: контролює забезпечення встановленого порядку розмноження документів, їхнє зберігання та використання; забезпечення дотримання правил відправлення документів, які містять комерційну таємницю підприємства; розробляє і здійснює заходи з передбачення розголошення інформації при проведенні діловодства.

З питань передачі та прийому інформації технічними засобами зв'язку: організовує прийом-передачу охоронної інформації та відкритої кореспонденції; обирає ефективні та економічні заходи зв'язку в залежності від характеру інформації, що передається. Обраховує та аналізує вхідну та вихідну кореспонденцію, оперативно доводить до адресантів.

З питань забезпечення охорони майна персоналу підприємства, контролю за протипожежною безпекою: розробляє документи, які регламентують пропускний режим, та оформляє і видає всі види пропусків на території підприємства; контролює оформлення документів на ввіз та вивіз матеріальних цінностей; організовує контрольні-пропускні пости. Експлуатує технічні

засоби охорони, розробляє і здійснює заходи з забезпечення особистої безпеки персоналу; слідкує за станом протипожежної безпеки, передбачає заходи з уникнення порушень.

З питань інженерно-технічного забезпечення охорони підприємства: розробляє вимоги до приміщень, де ведуться операції з охоронною інформацією, зберігаються відповідні документи, вироби, а також матеріальні цінності. Проводить атестацію приміщень і об'єктів зберігання матеріальних цінностей. Організовує установку та експлуатацію технічних засобів захисту, в тому числі й засобів протидії технічним розвідникам; організовує спецперевірки та спецдослідження.

З питань забезпечення безпеки інформації здійснює заходи щодо підбору кадрів, здатних вести ефективну роботу із зарубіжними фірмами; бере участь у підготовці документів та матеріалів (програми, контракти) з зовнішньоекономічної діяльності, організації переговорів із закордонними спеціалістами.

Здійснює організаційно-методичне керівництво з метою захисту комерційної таємниці в структурі підрозділів. Проводить консультації для співробітників підприємства з організаційно-правових питань забезпечення економічної безпеки та способів захисту інформації. Із залученням спеціалістів підприємства вивчає всі види діяльності підрозділів з метою виявлення та закриття можливих каналів розповсюдження охоронної інформації та нанесення економічного збитку.

Служба безпеки підприємства організовує розслідування за фактами розголошення комерційної таємниці, втрати документів або виробів, які містять такі відомості. Здійснює зв'язок з правоохоронними та іншими державними органами захисту комерційної таємниці.

У нормативних документах, які визначають організацію діяльності служб безпеки фірм, виокремлюються конкретні об'єкти, що підлягають захисту від потенційних загроз і протиправних посягань. До них належать: персонал (керівні працівники; персонал, який володіє інформацією, що становить

комерційну таємницю фірми); матеріальні засоби виробництва та фінансові кошти (приміщення, споруди, устаткування, транспорт; валюта, коштовні речі, фінансові документи); інформаційні ресурси з обмеженим доступом; засоби й системи комп'ютеризації діяльності фірми (підприємства, організації); технічні засоби та системи охорони й захисту матеріальних та інформаційних ресурсів.

Служба безпеки фірми має забезпечити подолання критичної (кризової) ситуації, що може постати через зіткнення інтересів підприємства та його конкурентів. Для управління безпекою великі фірми створюють так звані кризові групи, до складу яких входять керівник фірми, юрист, фінансист і керівник служби безпеки. Головна мета діяльності кризової групи — протидіяти загрозам і реалізувати мету діяльності фірми.

ТЕМА 19. РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ І САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА

19.1. Необхідність, сутність та завдання реструктуризації

19.2. Форми та види реструктуризації

19.3. Процес і процедура реструктуризації

19.4. Ефективність реструктуризації підприємств

19.5. Санація (фінансове оздоровлення) підприємства

19.1. Необхідність, сутність та завдання реструктуризації

Ефективне функціонування підприємств є основою стабільного розвитку економіки і нарощування економічного потенціалу країни. Тому важливим завданням забезпечення подальшого розвитку та досягнення прибутковості підприємств, які перебувають у кризовому стані, є проведення їхньої структурної перебудови. Вона передбачає реструктуризацію та санацію потенційно конкурентоспроможних підприємств, що безпосередньо пов'язано з реалізацією відповідної структурної політики.

Реструктуризація підприємства передбачає здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури

підприємства, управління ним, організаційно-правових форм, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшення обсягу випуску конкурентоспроможної продукції та підвищення ефективності виробництва.

Метою проведення реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати в умовах ринкової економіки й виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам споживачів.

Необхідність проведення реструктуризації може визначатися широким колом зовнішніх і внутрішніх причин.

Зовнішні фактори реструктуризації:

- технологічний прогрес (новітні технології, передові методи комунікацій та інформаційного зв'язку; зниження витрат на обробку даних, ефективні транспортні мережі);

- міжнародна економічна інтеграція (скорочення торговельних і митних бар'єрів, вільний потік капіталу, мобільність робочої сили, утворення економічних союзів, монетарна інтеграція і створення міжнародних валют);

- докорінні зміни на ринках розвинутих країнах (уповільнення темпів розвитку цих країн, більш агресивний експорт і пошук додаткових ринків збуту, зменшення ступеня державного регулювання економіки);

- зміни соціально-економічних систем (трансформація економічних систем до країн Європи і Азії, зростання частки приватного сектора);

- політика уряду (податкова, кредитна, митна, соціальна, інформаційна).

-

Внутрішні фактори реструктуризації:

- незадовільний рівень загального менеджменту (слабка орієнтація на ринок, відсутність стратегії, низька кваліфікація кадрів);

- слабкий фінансовий менеджмент з питань: управління грошовими потоками, прийняття інвестиційних рішень, управління затратами;

- неконкурентоспроможність продукції (поява нових продуктів і конкурентів, виробництво застарілої продукції, падіння обсягів продажу);
- високі затрати (високий рівень точки беззбитковості, високі постійні затрати, високі змінні затрати, високий рівень втрат, висока вартість сервісу); слабка робота служби маркетингу;
- конфлікт інтересів (власників, робітників, клієнтів, партнерів).

Реструктуризація підприємства спрямовується на розв'язання двох основних завдань: по-перше, якнайскоріше забезпечити виживання підприємства; по-друге, відновити конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Виходячи із основних завдань реструктуризації визначаються основні її *напрями*, якими можуть бути: зміни структури та асортименту продукції; внесення змін у маркетингову діяльність підприємства або її налагодження; формування адекватної структури активів; зниження затрат та забезпечення ефективного використання ресурсів; впровадження професійного управління дебіторською та кредиторською заборгованістю; формування адекватної структури управління підприємством тощо.

Для того, щоб процес реструктуризації був ефективним, необхідне дотримання таких *принципів*: спільної скоординованої діяльності керівників усіх рівнів і провідних фахівців підприємства та залучення сторонніх фахівців з реструктуризації; посиленої роботи з персоналом для його мотивації на навчання, забезпечення «бойового духу», участі в розробленні інновацій, підтримки їх впровадження та ефективності роботи в єдиній команді; комплексності розробок, що виконуються та впроваджуються, при однозначному визначенні пріоритетних робіт, напрямів, проектів і концентрації зусиль на їх першочерговому безумовному виконанні; надання максимальної самостійності усім підрозділам підприємства.

В цілому будь-яка реструктуризація має забезпечувати в кінцевому підсумку платоспроможність підприємств, що обумовлюється зменшенням

витрат, підвищенням продуктивності праці, впровадженням нової технології, модернізацією обладнання.

19.2. Форми та види реструктуризації

Характер та особливості реструктуризаційних процесів значною мірою залежать від виду та форми реструктуризації.

Розрізняють такі *форми реструктуризації*: реструктуризація виробництва; реструктуризація активів; фінансова реструктуризація; корпоративна реструктуризація (реорганізація).

Реструктуризація виробництва передбачає внесення змін до організаційної та виробничо-господарської сфери підприємства з метою підвищення його рентабельності та конкурентоспроможності. Ідеться насамперед про такі заходи, як: зміна керівництва підприємства; впровадження нових, прогресивних форм та методів управління; диверсифікація асортименту продукції; поліпшення якості продукції; підвищення ефективності маркетингу; зменшення витрат на виробництво; скорочення кількості зайнятих на підприємстві.

Реструктуризація активів передбачає такі заходи: продаж частини основних фондів; продаж зайвого обладнання, запасів сировини та матеріалів тощо; продаж окремих підрозділів підприємства; зворотний лізинг; рефінансування дебіторської заборгованості.

Фінансова реструктуризація пов'язана зі зміною структури й розмірів власного та позичкового капіталу, а також зі змінами в інвестиційній діяльності підприємства. Отже, це такі заходи: реструктуризація заборгованості перед кредиторами; одержання додаткових кредитів; збільшення статутного капіталу; заморожування інвестиційних вкладень.

Найскладнішим видом реструктуризації є *корпоративна реструктуризація*. Остання передбачає реорганізацію підприємства, що має на меті змінити власника статутного фонду, створення нових юридичних осіб і (або) нову організаційно-правову форму діяльності. У результаті корпоративної

реструктуризації (реорганізації) змінюється правовий статус юридичної особи.

Розрізняють три *види реорганізації підприємства*:

- направлену на укрупнення підприємства (злиття, приєднання, поглинання);
- направлену на розукрупнення підприємства (розподілення, виділення);
- без зміни розмірів підприємства (перетворення).

Реорганізація, направлена на укрупнення підприємства, здійснюється у формі злиття декількох підприємств в одне, приєднання одного або декількох підприємств до одного, а також взаємне поглинання.

Ці форми реорганізації застосовуються, коли підприємство-боржник не в змозі розрахуватися за своїми зобов'язаннями, і вимушено в досудовому або судовому порядку шукати санатора, який погасив би або прийняв на себе, його борги. Санатор, як правило, бере на себе не тільки борги, але і контроль над боржником, який втрачає свій правовий статус у результаті приєднання, поглинання або злиття з санатором.

При *злитті декількох підприємств* всі майнові права і зобов'язання кожного з них переходять до нового підприємства. Бухгалтерські баланси підприємств консолідуються. Під час такої реорганізації активи і пасиви підприємства, що реорганізуються в повному обсязі передаються підприємству- правонаступнику. Підприємства, які злилися, припиняють господарську діяльність і втрачають свій правовий статус.

Реорганізація підприємств шляхом їх злиття відбувається в 8 етапів.

1-й етап - ухвалення рішення про реорганізацію і узгодження проекту договору про злиття.

2-й етап - підписання договору про умови реорганізації між підприємствами.

3-й етап - перевірка фінансово-господарської діяльності обох підприємств аудиторською фірмою. При цьому інвентаризується оцінюється майно підприємства.

4-й етап - проведення засновницьких зборів юридичної особи, що утворюється в результаті злиття. Підготовка засновницьких документів.

5-й етап - реєстрація емісії акцій і публікується інформація про емісію.

6-й етап - збори засновників нового підприємства і затвердження його статуту та інших засновницьких документів. Державна реєстрація підприємства.

7-й етап - узгоджуються і підписуються передавальні баланси.

8-й етап - виключення підприємства з державного реєстру.

Реорганізація приєднанням. Приєднання - це спосіб корпоративної реструктуризації, який передбачає приєднання всіх прав і обов'язків одного або декількох юридичних осіб до іншої юридичної особи - правонаступника.

Порядок реорганізації підприємства приєднанням такий самий, як і при злитті. Проте є особливості. У результаті приєднання не створюється нова юридична особа, а тільки вносяться зміни в засновницькі документи правонаступника. Ці зміни можуть бути пов'язані із збільшенням статутного фонду підприємства, до якого приєднуються, зміною складу його засновників або організаційно-правової форми.

Принципова різниця між злиттям і приєднанням полягає у тому, що в першому випадку всі майнові права і зобов'язання декількох юридичних осіб концентруються на балансі створюваного підприємства, а в іншому - на балансі підприємства, яке функціонує на момент ухвалення рішення про приєднання.

Поглинання - це форма реорганізації, що полягає в придбанні корпоративних прав фінансово неспроможного підприємства санатором. Поглинене підприємство може або зберегти свій статус юридичної особи і стати дочірнім підприємством санатора, або приєднатися до підприємства-санатора і стати його структурним підрозділом, втративши при цьому юридичний статус. Майнові права і зобов'язання боржника переходять до правонаступника.

Реорганізація, направлена на розукрупнення підприємства. Цей вид реорганізації застосовується, якщо:

- у підприємства разом з прибутковими секторами діяльності є збиткові виробництва;

- у підприємства, що підлягає санації, високий рівень диверсифікації сфер діяльності. Якщо є декілька інвесторів, яких цікавлять різні ділянки виробництва, то в результаті розподілення підприємства, кожен інвестор може вкласти гроші в ту сферу, яка його цікавить більше всього;

- здійснюється передприватизаційна підготовка державних підприємств з метою підвищення їх інвестиційної привабливості;

- є рішення антимонопольних органів.

Розрізняють наступні *види реструктуризації* (рис.19.1).

Санаційна (відновна) реструктуризація застосовується, коли підприємство знаходиться у передкризовому або кризовому стані і має за мету вийти з нього. Ознаками такого стану є: втрата ринкових позицій; проблеми з постачанням та залишками матеріалів; великі запаси готової продукції; заборгованість перед банками, кредиторами та державою; втрата ліквідності.

Основними *напрямами санаційної реструктуризації* є: скорочення ресурсів; скорочення ринків; скорочення пропозиції; зменшення фізичних обсягів.

Адаптаційна (прогресивна) реструктуризація використовується при відсутності кризи, але при появі негативних тенденцій з метою їх подолання та адаптації підприємства до нових ринкових умов. Ознаками такого стану є: зниження загальної ефективності; вичерпання ринкового потенціалу; відсталість у порівнянні із світовими стандартами; перспективи на інших ринках; низька ефективність управління.

У рамках цієї реструктуризації найчастіше запроваджуються:

- просторова диверсифікація — розвиток нових внутрішніх і зовнішніх ринків;

- продуктова диверсифікація — розвиток нових продуктів.



Рис.19.1.Види реструктуризації

Адаптаційна (прогресивна) реструктуризація використовується при відсутності кризи, але при появі негативних тенденцій з метою їх подолання та адаптації підприємства до нових ринкових умов. Ознаками такого стану є: зниження загальної ефективності; вичерпання ринкового потенціалу; відсталість у порівнянні із світовими стандартами; перспективи на інших ринках; низька ефективність управління.

У рамках цієї реструктуризації найчастіше запроваджуються:

- просторова диверсифікація — розвиток нових внутрішніх і зовнішніх ринків;
- продуктова диверсифікація — розвиток нових продуктів.

Випереджаюча реструктуризація має місце в успішних компаніях, які передбачають можливість зміни умов функціонування і прагнуть посилити свої ключові компетенції та конкурентні переваги. Характерними риси є: стратегічні альянси, купівля — продаж бізнесу.

Операційна реструктуризація стосується певної господарської діяльності, результатом якої є прибуток або збитки. Основними кроками виступають: скорочення чисельності працюючих; отримання прибутків від зростання продуктивності праці; стабілізація заробітної плати або її ріст повільнішими темпами, ніж продуктивність праці, з метою акумуляції додаткових прибутків; позбавлення від об'єктів соціальної сфери та зайвих активів; пошук нових ринків і нових партнерів; впровадження нових продуктів та підвищення якості продукції.

Фінансова реструктуризація стосується управління пасивами, а саме заборгованістю. Фінансова реструктуризація передбачає зміну структури пасивів шляхом: відстрочки погашення заборгованості; зниження процентної ставки із заборгованості; визначення більш вигідної схеми погашення заборгованості; заміни частки заборгованості на акції; анулювання частки або всієї заборгованості; отримання від кредиторів нових позик, або гарантій.

Реструктуризація власності стосується зміни розподілу влади за участю у власному капіталі.

Оперативна реструктуризація здійснюється в короткому періоді, коли підприємство не може розраховувати на зовнішні джерела фінансової допомоги і вирішує питання підвищення своєї ліквідності за рахунок внутрішніх ресурсів у рамках санаційної реструктуризації. Вона полягає у визначенні головних видів діяльності ринків і компаній, виявленні слабких сторін у здійсненні основних функцій і розробці конкретних пропозицій з їх усунення з мінімальними витратами і вивільненням зайвих ресурсів.

Стратегічна реструктуризація здійснюється в довгостроковому періоді, базується на результатах оперативної реструктуризації і передбачає залучення внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування в межах адаптаційної та випереджаючої реструктуризації. Вона може передбачати такі дії, як: диверсифікація виробництва; завоювання нових ринків збуту; придбання нового устаткування; впровадження новітніх технологій; сертифікація виробництва; реструктуризація організаційної структури підприємства;

підвищення кваліфікації персоналу; реструктуризація власності; купівля — продаж бізнесу.

19.3. Процес і процедура реструктуризації

Реструктуризація підприємств здійснюється після занесення їх до Реєстру неплатоспроможних суб'єктів господарювання і поглибленого аналізу фінансово-господарської діяльності з висновками про можливі напрями фінансового оздоровлення.

Процес реструктуризації передбачає сукупність певних дій, операцій, які виконуються паралельно чи послідовно, але за певною технологією, тобто процес має свої етапи. Можна по-різному виділяти ці етапи, розбиваючи загальний процес на під процеси залежно від конкретної ситуації, але типовими є такі етапи:

1. Усвідомлення необхідності змін.
2. Формування команди.
3. Діагностика стану підприємства, виявлення існуючих проблем.
4. Визначення цілей.
5. Розробка бізнес-плану реструктуризації.
6. Реалізація бізнес-плану реструктуризації.
7. Моніторинг реалізації бізнес-плану.
8. Коригувальні дії.

Завданням першого етапу є розуміння керівництвом підприємства, що необхідні зміни і без внутрішньої перебудови перспектив немає. Таке розуміння приходить, спочатку до лідерів — менеджерів підприємства, які готові до принципових змін і можуть чітко сформулювати цілі і завдання реструктуризації.

Закладені на першому етапі реальні мотиваційні аспекти дозволяють сформувати професійну команду, здатну провести діагностику фінансово-економічного стану підприємства і виявити головні проблеми.

Цей етап носить здебільшого аналітичний характер, оскільки аналізуються сильні і слабкі сторони підприємства, вплив різних чинників на його розвиток і оцінюються реальні шанси на реалізацію змін.

Наступний етап, який належить до пріоритетних, — це створення бажаного "образу" підприємства, виходячи із тенденцій ринку, ключових компетенцій команди професіоналів, реальних ресурсних можливостей і адекватного розуміння вимог ринку. Досягнення бажаного "образу" чи стану підприємства має відповідати ідеї — цілі, вибраній ще на першому етапі. А вже під цю ідею — ціль формується чи переформовується команда, яка буде її реалізувати і опрацьовується основна ідея стратегії змін.

Наступні етапи охоплюють технічні питання, пов'язані із обґрунтуванням концепції реструктуризації, розробленням плану реструктуризації і бізнес-плану реорганізованого підприємства. Всі зазначені питання (їх коло може бути розширеним) є однаково важливими, а глибина їх опрацювання залежить від конкретного підприємства, його фінансово-господарського стану і ділової активності.

Розроблення *концепції реструктуризації* має виходити із мети реструктуризації і охоплювати такі складові: аналіз зовнішніх і внутрішніх чинників впливу на ділову активність підприємства; вибір варіанта чи виду реструктуризації підприємства; обґрунтування стратегічного розвитку підприємства; оцінка можливості подолання труднощів у період реструктуризації; деталізація стратегії з моделюванням бізнес-процесів.

Прикладне спрямування має етап розроблення програми реструктуризації або бізнес-плану реструктуризації. Проект плану реструктуризації повинен містити: економічне обґрунтування її проведення; пропозиції щодо форм і методів реструктуризації; способи розв'язання фінансових, технологічних, соціальних та інших проблем, пов'язаних із проведенням реструктуризації; вартісні аспекти цього процесу, а також конкретні заходи, спрямовані на реалізацію проекту.

Найважливішим етапом є розробка *бізнес-плану реструктуризації* — це трансформація обраного з декількох альтернатив варіанту досягнення встановлених цілей реструктуризації в комплексний план конкретних дій з визначенням строків, ресурсів, відповідальних за їх реалізацію.

Бізнес-план реструктуризації має відповідати загальним вимогам принципам бізнес-планування взагалі, тобто, він має бути структурованим, містити чітко сформульовані цілі і логічні висновки та багатоваріантні вирішення поставлених завдань. У бізнес-плані реструктуризації слід пропонувати ті заходи, які можливо реально виконати (із зазначеними адресністю виконання) і представляти фінансові та змістовні наслідки запропонованих дій. Складений таким чином бізнес-план сприятиме комплексному просуванню до оптимізації цілісного механізму підприємства, тобто стане планом розумної організації конкретної справи.

Типової *структури бізнес-плану реструктуризації* немає, але в літературі пропонують варіант цього документа, що включає такі розділи:

1. Резюме.
2. Програма реструктуризації.
3. План реструктуризації в розрізі головних напрямків або підрозділів.

Резюме — невеликий за обсягом виклад, який узагальнює ключові, найважливіші положення всього бізнес-плану реструктуризації, зокрема: причини, які призвели до розуміння необхідності змін; основні цілі реструктуризації; головні напрямки реструктуризації; кількісні та якісні результати, що очікується отримати після проведення реструктуризації.

Програма реструктуризації — це перелік заходів у межах основних напрямів, що дозволяють досягти поставленої мсти — підвищення прибутковості діяльності підприємства. Вона може бути розроблена для всього підприємства, може мати доволі масштабний характер із зазначенням відповідних служб і підрозділів, задіяних в її виконанні, та орієнтовних строків реалізації; може передбачати поетапність впровадження тих чи інших заходів.

Програма реструктуризації повинна задовольняти відповідати таким вимогам:

- забезпечувати комплексне просування до оптимізації цілісного організму підприємства;
- бути підпорядкованою інтересам компанії, привабливою для керівництва і переконливою для зовнішніх партнерів;
- висвітлювати існуючі проблеми фірми та загрози для її існування;
- встановлювати цілі, які контролюються та вимірюються;
- містити рішення, які усувають проблеми та загрози;
- пропонувати заходи, які реально можна виконати;
- конкретизувати завдання в розрізі підрозділів;
- показувати фінансові та змістовні (кількісні та якісні) наслідки запропонованих дій.

План реструктуризації за напрямками розробляється на основі програми реструктуризації. Він містить перелік дій щодо кожного заходу, строки його початку і закінчення, визначає відповідних осіб за його виконання, необхідні ресурси і кошти, очікуваний результат.

Формування бізнес-плану реструктуризації значно спрощує роботу щодо проведення змін на підприємстві. Бізнес-план — це ніби програмна платформа, і він так само необхідний, як і бізнес-план для початку бізнесу.

Бізнес-план реструктуризації в загальній класифікації бізнес-планів потрапляє в категорію суті бізнес-плану (за цільовою ознакою), оскільки він необхідний при відображенні процесів, які відбуваються на підприємстві, і прогнозування наслідків змін, які впроваджуються. Він відображає зміст структурних перетворень з метою виявлення всіх особливостей, можливостей і загроз, і допомагає приймати рішення.

Можливими *способами реструктуризації підприємства* можуть бути такі:

- перепрофілювання підприємства (зміна асортиментно-продуктового напрямку роботи відповідно до вимог ринку);

— виділення окремих структурних підрозділів для подальшої їх діяльності (з наявних на підприємстві підрозділів виокремлюються нові підрозділи, що дозволяє їм розширити поле діяльності, посилити відповідальність за результати роботи та інше);

— виділення окремих структурних підрозділів як нових юридичних осіб (таке виділення передбачає наявність окремого балансу і всіх наслідків, що впливають зі статусу підрозділу юридичної особи);

— злиття двох і більше підприємств та утворення нової юридичної особи (характерне для випадків, коли одне з підприємств нерентабельне і вести самостійно господарську діяльність неспроможне).

19.4. Ефективність реструктуризації підприємств

Оскільки шляхи реструктуризації багатогранні і немає одного стандарту її проведення, то, відповідно, не існує єдиної методики оцінювання ефективності реструктуризації. Однак можна виділити певні загальні підходи до оцінювання ефективності або окреслити типове коло питань, які слід опрацювати, говорячи про успішність проектів реструктуризації.

Спочатку необхідно виділити заходи, які реалізуються в процесі реструктуризації і провести оцінку їх можливих наслідків; вибрати критерії оцінювання запланованих заходів (один чи систему); окреслити коло показників, якими можна оцінювати ефективність. Це може бути один конкретний показник; зростання обсягів реалізації продукції, збільшення кількості робочих місць; зменшення витрат виробництва тощо, або комплексний показник чи ціла система показників: підвищення конкурентоспроможності продукції і підприємства, раціональне використання ресурсів, зростання частки ринку і вихід на нові сегменти, підвищення інвестиційної привабливості тощо.

Однак наслідки реструктуризації можуть не піддаватися кількісному виміру, тобто їхні результати не можна підрахувати, додавати, віднімати, ділити, оскільки вони не мають відверто матеріалізованої форми. У такому

випадку звертають увагу на якісні параметри наслідків реструктуризації, які є невидимими на перший погляд. Оскільки зміни процесу реструктуризації охоплюють усю життєдіяльність організму підприємства, то вони обов'язково відібуваються на самих суб'єктах підприємства, тобто кадровому потенціалі.

Як правило, найцінніші і глибинні зміни пов'язані з людьми. Це зміни підходів, принципів в управлінні, а також зміни в стереотипах мислення і поведінки управлінців і працівників, тобто, якісна трансформація соціально-управлінського характеру стає неминучою при проведенні реструктуризаційних заходів і вона націлена на ринок уже не по формі, а по суті, що проявляється в переході на процесно-орієнтовані системи. Ці зміни розтягнуті в часі, вони повільніше проявляються, але ефект значно відчутніший — вони завжди поліпшують якість управління і самого управління, який починає будувати свій бізнес в якісно новому ключі;

Вибір показників оцінки реструктуризації, пов'язаний із часовою категорією і ризиками. З огляду на це, можна говорити про ефект короткостроковий, довгостроковий і стратегічний (часова категорія прив'язується як до часу прояву результатів, так і до тривалості їх дії). Очікування бажаного результату відбувається в умовах невизначеності, конкретним проявом якої є ризик, отже треба врахувати ймовірність шансів на успіх і ймовірність невдач;

Ефективність передбачає порівняння витрат і результатів. Підприємства, як правило, націлюються на результати, не приділяючи належної уваги витратам. Тому важливо враховувати, скільки коштує реструктуризація підприємству, тим більше, що вона проводиться за рахунок внутрішніх ресурсів. Отже, необхідно складати кошторис витрат на проведення реструктуризації;

В категорію ефективних потрапляють ті зміни, які відбуваються системно, тобто, всі елементи виробничої системи повинні змінюватися так чи інакше, і реструктуризація має охоплювати всі об'єкти: структуру, фінанси, бізнес-планування, маркетинг, логістику, економіку підприємства.

Якщо зміни відбуваються в сфері маркетингу, то складові цього процесу (просування товарів на ринок, взаємовідносини з клієнтами та інші) неминуче повинні забезпечуватися відповідною інформаційною системою, яка, в свою чергу, потребує адекватної облікової системи. Облікова система повинна працювати на адекватне обслуговування процесів створення продукту, партії чи замовлення і т. д. Тільки таким чином можна сформувати гнучкість виробників і постачальників, конструкторів і технологів, які працюватимуть синхронно. Отже, ефективними можна вважати ті заходи, які оптимізують як процеси, так і функції.

Поняття системності варто розглядати в парі з послідовністю, що означає бути послідовним при постановці цілей і завдань. Якщо не дотримуватись цього правила, то реструктуризація може замкнутися сама на собі ("річ в собі") і не приведе до жодних змін у фінансово-економічній діяльності підприємства.

Підсумовуючи, можна сказати, що ефективною та успішною є реструктуризація, завдяки якій досягається мета, визначена ще на першому етапі реструктуризації як ідея-ціль.

Отже, результати реструктуризації оцінюються такими показниками:

— прибутковість — досягнення відповідного рівня прибутковості є однією з цілей реструктуризації і водночас показником її успішності;

— наявність позитивних грошових потоків від основної діяльності — зростання грошових потоків дає можливість повертати борги та інвестувати кошти в оновлення і зростання виробництва, що свідчить про успішність реструктуризації;

— зростання продуктивності праці — із скороченням обсягів продажу на традиційних ринках підприємства повинні знаходити нові ринки збуту або скорочувати чисельність свого персоналу; для оцінки успішності цих дій використовується динаміка зростання продуктивності праці;

— зростання продуктивності всіх видів ресурсів — оцінити успішність дій в цьому напрямі можна через показники рентабельності та їх динаміку;

— зростання обсягів експорту — орієнтація на зовнішні ринки потребує використання новітніх маркетингових технологій, підвищення якості продукції та її конкурентоспроможності, успішність реструктуризації в цьому напрямі можна оцінити за темпами зростання експорту.

19.5. Санація (фінансове оздоровлення) підприємства

Слово "санація" походить від латинського "sanare", що означає оздоровлення або одужання.

В економічній літературі подається ширше трактування *поняття санації* як комплексу послідовних взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного, соціального характеру, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи і відновлення або досягнення ним прибутковості та конкурентоспроможності.

Санацію підприємство проводить у трьох основних випадках:

— до порушення кредиторами справи про банкрутство, якщо підприємство звертається до зовнішньої допомоги у спробі вийти з кризового стану;

— якщо підприємство, звернувшись до господарського суду із заявою про банкрутство, одночасно пропонує умови своєї санації (характерно для державних підприємств);

— якщо рішення про проведення санації виносить господарський суд на основі одержаних пропозицій задовольнити вимоги кредиторів до боржника і виконати його зобов'язання перед бюджетом.

Мета фінансової санації — покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, поновлення ліквідності та платоспроможності підприємства, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру (рис. 19.2).

Залежно від масштабів кризового стану підприємства й умов надання йому зовнішньої допомоги виділяють два *види санації*:

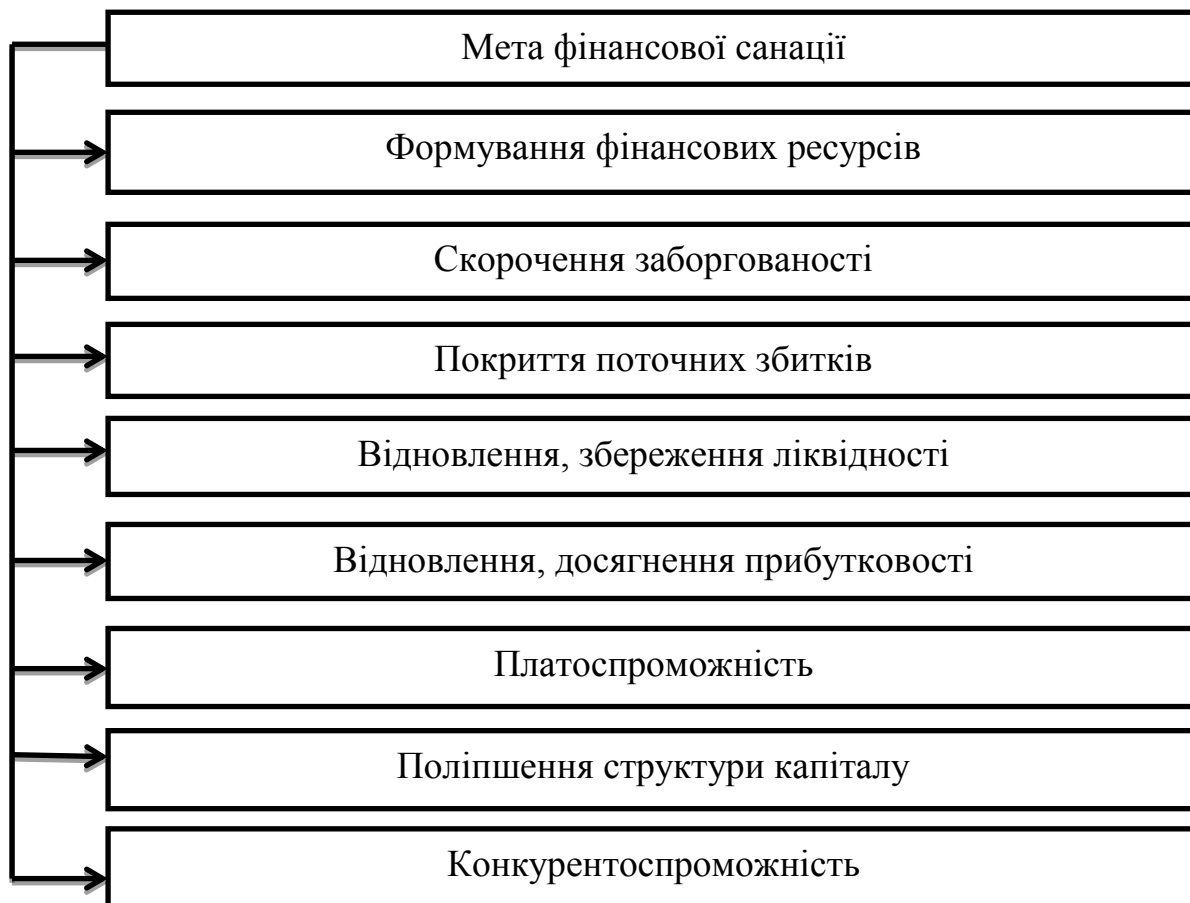


Рис.19.2. Мета фінансової санації

1. Санація підприємства без зміни статусу юридичної особи.

Здійснюється з метою усунення неплатоспроможності підприємства, якщо його кризовий стан є тимчасовим. Санація може відбуватись у таких формах:

— погашення боргу підприємства за рахунок бюджетних коштів (тільки для державних підприємств);

— погашення боргу підприємства за рахунок цільового кредиту банку (здійснює комерційний банк, що обслуговує підприємство);

— переадресування боргу на іншу юридичну особу (такою особою може бути підприємство, що виявило бажання у санації підприємства-боржника; повинна бути згода кредитора);

— випуск облігацій або інших боргових цінних паперів під гарантію санатора (здійснює комерційний банк, що обслуговує підприємство).

2. Санація підприємства зі зміною статусу юридичної особи.

Здійснюється за умови глибокої кризи підприємства, має назву реорганізації підприємства; передбачає зміну форми власності, організаційно-правових форм діяльності та інше. Санація може відбуватися у формах:

- злиття підприємства-боржника з іншим фінансово-стійким підприємством;
- поглинання підприємства-боржника підприємством-санатором;
- розділ підприємства (використовується для підприємств з багатогалузевою господарською діяльністю; виділені в процесі розділу підприємства одержують статус нової юридичної особи, а майнові права і обов'язки переходять до кожної з них на основі поділу балансу);
- перетворення у відкрите акціонерне товариство (здійснюється за ініціативою групи засновників);
- передача в оренду (найпоширеніша при санації державних підприємств);
- приватизація державного підприємства (регламентується системою законодавчих актів).

Для проведення санації створюється комісія, якій підприємство у визначені терміни готує і подає такі документи:

1. Бухгалтерський звіт.
2. Документацію про результати інвентаризації.
3. Акт оцінки вартості майна підприємства.
4. Розрахунок вартості будівель, споруд і передавальних пристроїв.
5. Відомість розрахунку вартості машин, обладнання, транспортних засобів та інших основних фондів, а також нематеріальних активів.
6. Відомість розрахунку відновної вартості незавершеного будівництва.
7. Відомість розрахунку засобів оборотних засобів.
8. Розшифровку дебіторської і кредиторської заборгованості.
9. Довідку з банку про наявність рахунків.
10. Аналіз ринків збуту та конкурентоспроможності продукції.

На основі поданих матеріалів комісія проводить аналіз фінансово-господарського стану підприємства, в результаті якого подаються висновки та пропозиції щодо рішення про проведення санації підприємства.

Обґрунтування санаційного процесу для кожного окремого підприємства може бути представлено в різних формах: план фінансового оздоровлення; бізнес-план, техніко-економічне обґрунтування. Не існує стандартно-типової форми та структури такого плану, тому подаємо синтезований варіант структури бізнес-плану санації, який у класичній моделі фінансового оздоровлення підприємства завершує цикл санаційного процесу. Бізнес-план спрямовано на відновлення платоспроможності й досягнення ефективної діяльності з урахуванням наданої державної підтримки для проведення санаційних заходів.

Бізнес-план санації може складатися із вступу і чотирьох розділів. У вступі відображається загальна характеристика об'єкту санації: подаються дані про його правову форму організації діяльності, форму власності, організаційну структуру, сферу діяльності та життєвий цикл існування (коротка історична довідка).

Крім того, тут доцільно вказати мсту плану санації, замовника плану і методи, які використовують під час розроблення плану.

У першому розділі відображається вихідна ситуація на підприємстві, яка передувала реабілітації, включаючи аналіз чинників зовнішнього середовища і характер їх впливу на підприємство, аналіз сильних і слабких сторін підприємства, із яких можуть випливати причини кризового стану, а також аналіз реального потенціалу для виходу з кризи.

На основі аналізу вихідної ситуації робиться висновок про доцільність і можливість санації підприємства чи про необхідність його ліквідації.

У другому розділі розкриваються стратегічні цілі санації, цільові орієнтири і розробляється стратегія санації підприємства.

Крім цього, в цьому розділі повинна бути відображена оперативна програма із зазначенням заходів для покриття поточних збитків, відновлення платоспроможності і ліквідності підприємства.

Третій розділ є основною частиною бізнес-плану санації, оскільки він містить конкретний план заходів щодо відновлення прибутковості і конкурентоспроможності підприємства на тривалу перспективу. Складовими частинами розділу є план маркетингу і оцінювання ринків збуту.

У цьому підрозділі визначаються ринкові фактори, які впливають на збут продукції та місткість ринку; ступінь еластичності попиту і рівень платоспроможності покупців; умови збуту; галузеві ризики; ситуація на суміжних товарних ринках; визначаються можливості і шляхи розширення ринків збуту.

План виробництва і капіталовкладень містить дані про необхідні фактори виробництва, тобто, предмети праці і знаряддя праці в ньому, зокрема, відображається виробничий процес (склад технологічних операцій і перелік їх виконання) і, відповідно, для цього процесу подаються дані про виробниче устаткування, його склад, вікову структуру, ступінь зносу, наявність, потребу і джерела її покриття. Крім того, відображається інформація про необхідну сировину (включаючи наявність альтернатив), взаємозв'язки з постачальниками, заходи для поліпшення якості сировини з метою досягнення конкурентних переваг і суму затрат на придбання. На основі цього визначається потреба в інвестиціях і формується план капіталовкладень у формі кошторису (він складається під конкретний виробничий план діяльності підприємства).

Організаційний план — відображає організаційну структуру підприємства, можливості реструктуризації і репрофілювання; кадровий потенціал і систему менеджменту та можливості її поліпшення.

Фінансовий план — є вирішальним в обґрунтуванні вибору альтернативного варіанту фінансового оздоровлення підприємства. Він включає в себе прогнозування фінансових результатів, розрахунок обсягів

додаткових інвестицій, обґрунтування джерел фінансування, складання прогнозного балансу, розрахунок фінансових коефіцієнтів.

Четвертий розділ містить розрахунок ефективності санації, а також перелік заходів щодо реалізації плану і контролю за ходом його реалізації. У цьому розділі також прогнозуються можливі ризики і збитки.

Основні *критерії оцінювання ефективності санації*: ліквідність і платоспроможність; прибутковість; додаткова вартість, створена в результаті санації; конкурентні переваги.

Якщо за основу прийняти критерій прибутковості, то ефективність санації можна визначити як співвідношення прогнозованого обсягу додаткового прибутку до розміру інвестицій на проведення санації.

Результати санації в деяких випадках можна оцінити на основі додаткового прибутку підприємства, який є різницею між сумою прибутку після санації і його розміром (або величиною збитків) до проведення санації.

Для ефективнішого оцінювання ефективності прогнозований обсяг прибутку приводять до теперішньої вартості. Вкладення для проведення санації розглядаються як інвестиція сенатора у підприємство з метою одержання прибутку.

Такий критерій, як додаткова вартість, створена в результаті санації, показує абсолютний приріст вартості активів очікувати в результаті реалізації плану санації. Її розраховують, як різницю між потенційною вартістю підприємства (після проведення санації) і його вартістю до санації. Потенційна вартість визначається на основі приведених до теперішньої вартості майбутніх грошових потоків.

У цьому розділі санаційного бізнес-плану також оцінюється ступінь ризику вибраного шляху реабілітації, оскільки наслідки реалізації занадто ризикованих проектів бувають здебільшого негативними, тому ця проблема потребує ретельного обміркування.

Для невеликих підприємств ризики можуть бути пов'язані, насамперед, із мікросередовищем та внутрішніми негараздами. Для великих підприємств, які

розпочали реалізацію проекту санації, ризики найчастіше виходять із макросередовища (зміна нормативно-правової бази, державної політики тощо).

Отже, бізнес-план санації підприємства є важливим інструментом для реабілітаційних заходів критичних підприємств, і мета санації буде досягнута, якщо вдасться вивести підприємство із кризи, нормалізувати його виробничу діяльність і уникнути оголошення підприємства-боржника банкрутом.

Особливе місце в процесі санації посідають заходи фінансово-економічного характеру, які відображають фінансові відносини, що виникають у процесі мобілізації та використання фінансових джерел санації.

Фінансування санаційних заходів можуть здійснювати:

— власники підприємства (акціонери, пайовики) зменшенням або збільшенням статутного фонду боржника;

— персонал підприємства у формі відстрочки або відмови від винагороди за виробничі результати, надання працівниками позик, купівлі акцій даного підприємства;

— кредитори шляхом пролонгації та реструктуризації наявної заборгованості, повної або часткової відмови від своїх вимог, надання додаткових кредитів, специфічною формою санації є надання цільового банківського кредиту під максимально високу ставку;

— Національний банк України у формі проведення цільових кредитних аукціонів для комерційних банків під програми санації виробництва;

— держава, якщо вона визнає продукцію підприємства суспільно необхідною і розраховує на збільшення надходжень до бюджету внаслідок збільшення випуску та збуту цієї продукції.

Для *техніко-економічного обґрунтування санації* підприємства використовується ряд показників, які слід розглядати в базовому та перспективному (після проведення санації) періодах.

Такими показниками є: рентабельність продукції; рентабельність виробництва; загальний обсяг фінансових ресурсів для проведення санації; термін окупності інвестицій; точка беззбитковості; витрати на виробництво і

реалізацію продукції; терміни та умови погашення кредитів; використання виробничих потужностей; показники фінансової стійкості.

При порівнянні базових та перспективних показників слід особливу увагу звертати на показники прибутковості, їх динаміку, чинники, які забезпечують зростання прибутку, джерела зниження витрат на виробництво продукції, прискорення оборотності обігових коштів.

Порушення питання про санацію повинно продовжитися процесом надходження пропозицій щодо санації підприємства. Якщо такі пропозиції не надійшли або кредитори не погоджуються з умовами санації, то господарський суд визнає підприємство-боржника банкрутом.

ТЕМА 20. БАНКРУТСТВО І ЛІКВІДАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА

20.1. Поняття про банкрутство, його причини та ознаки

20.2. Процедура визначення боржника банкрутом

20.3. Ліквідація збанкрутілих підприємств

20.1. Поняття про банкрутство, його причини та ознаки

Поняття "банкрутство" характеризує неспроможність підприємства задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів, робіт та послуг, а також забезпечити обов'язкові платежі в бюджет та позабюджетні фонди.

Необхідно розрізняти поняття неплатоспроможність та банкрутство.

Неплатоспроможність — неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед кредиторами після настання встановленого строку їх сплати, в тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності.

Згідно із Законом України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", *банкрутство* — це визнана господарським судом нездатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури. Під банкрутством слід розуміти законні

примусові заходи в рамках судового процесу для як найповнішого задоволення вимог кредиторів у випадку ускладнень з виплатами, тобто неплатоспроможності підприємства. Сучасні закони про банкрутство враховують поряд з інтересами кредиторів також і інтереси суспільства, які полягають у санації підприємства та збереженні таким чином важливих для народного господарства робочих місць. Для відкриття справи про банкрутство потрібно подати причини неспроможності боржника, як наприклад, неплатоспроможність та чиста заборгованість. Банкрутство не обов'язково веде до ліквідації підприємства.

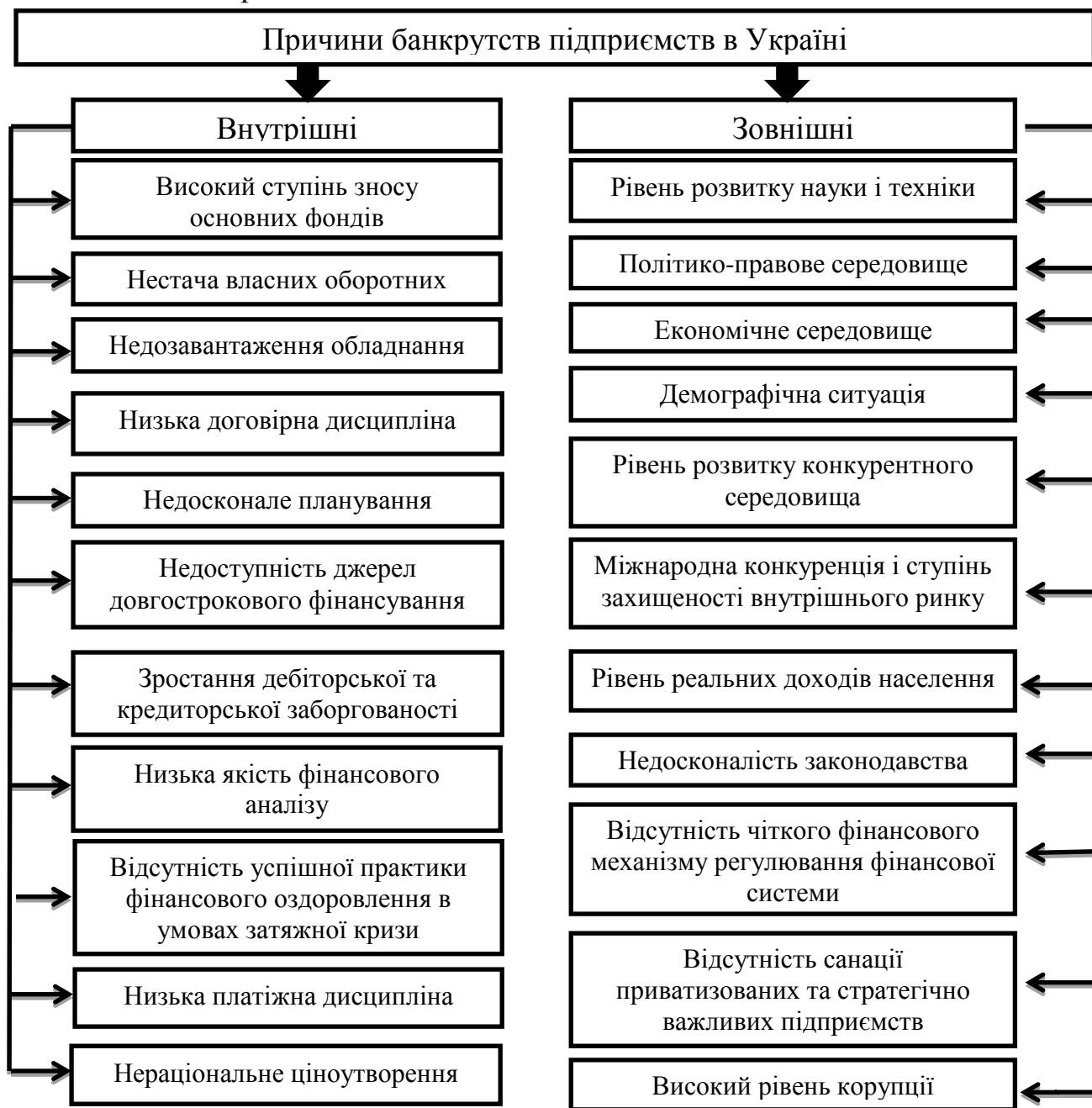


Рис. 20.1. Причини банкрутства підприємств в Україні

У кризовому стані підприємство опиняється не відразу, а рух до нього починається з погіршення певних показників, які характеризують його зовнішнє і внутрішнє середовище, тобто з'являються *симптоми банкрутства* (рис.20.2).



Рис. 20.2. Симптоми банкрутства

Суб'єктом банкрутства (банкрутом) може бути лише суб'єкт підприємницької діяльності. Не можуть бути визнані банкрутом відокремлені структурні підрозділи господарської організації (філія, представництва та відділення).

Причини банкрутства підприємства можна поділити на дві групи: *зовнішні* (об'єктивні по відношенню до підприємства-банкрута) та *внутрішні* (суб'єктивні, які залежать від керівництва та спеціалістів підприємства) (рис. 20.3).

Поняття банкрутства характеризується різними його видами. У законодавчій і фінансовій практиці виділяють наступні *види банкрутства* підприємств (рис. 3).

Реальне банкрутство характеризує повну нездатність підприємства відновити в майбутньому періоді свою фінансову стійкість і платоспроможність у силу реальних втрат використовуваного капіталу. Катастрофічний рівень втрат капіталу не дозволяє такому підприємству здійснювати господарську діяльність у майбутньому періоді, унаслідок чого воно з'являється банкрутом юридично.



Рис.20.3. Види банкрутства підприємства

Технічне банкрутство характеризує стан неплатоспроможного підприємства, викликаний істотним простроченням його дебіторської заборгованості. При цьому розмір дебіторської заборгованості перевищує розмір кредиторської заборгованості підприємства, а сума його активів значно перевищує обсяг його фінансових зобов'язань. Технічне банкрутство при ефективному антикризовому управлінні підприємством, включаючи його санацію, звичайно не призводить до юридичного його банкрутства.

Навмисне банкрутство характеризує навмисне створення (чи збільшення) керівником чи власником підприємства його неплатоспроможності; нанесення ними економічного збитку підприємству в особистих інтересах чи в інтересах інших осіб; свідомо некомпетентне

фінансове управління. Виявлені факти навмисного банкрутства переслідуються в кримінальному порядку.

Фіктивне банкрутство характеризує свідомо помилкове оголошення підприємством про свою неспроможність з метою введення в оману кредиторів для одержання від них відстрочки (розстрочки) виконання своїх кредитних зобов'язань чи знижки із суми кредитної заборгованості. Такі дії також переслідуються в кримінальному порядку.

20.2. Процедура визначення боржника банкрутом

При виявленні незадовільного фінансового стану підприємства протягом тривалого періоду воно вважається неплатоспроможним і може бути оголошено банкрутом. Умови та механізм визнання юридичних осіб, які займаються підприємницькою діяльністю, суб'єктами банкрутства (банкрутами) і порядок задоволення претензій кредиторів визначено законодавчо.

Відповідно до законодавства України застосовуються такі *судові процедури банкрутства*:

- розпорядження майном боржника;
- мирова угода;
- санація (відновлення платоспроможності) боржника;
- ліквідація банкрута.

Основні *етапи порушення справи про банкрутство* того чи того суб'єкта господарювання показано на рис.20.4.

Згідно із законом України «Про банкрутство» суб'єктом банкрутства може бути будь-яка юридична особа, що не спроможна своєчасно задовольнити вимоги кредиторів та сплатити податки. Ця юридична особа має бути зареєстрованою як суб'єкт підприємницької діяльності. *Боржником* є юридична особа, проти якої порушено справу про банкрутство, а *банкрут* — це боржник, що перебуває у процесі ліквідації.

Як *кредитор* може виступати будь-яка українська або іноземна юридична чи фізична особа, що має вимоги (претензії) до боржника на підставі як

майнових, так і немайнових зобов'язань останнього. Вартість вимоги визначається залежно від її сутності: вартість негрошового зобов'язання — за ринковою ціною на день подання заяви про банкрутство (до подання такої заяви сума будь-якої вимоги включає лише відсотки та штрафи), вартість

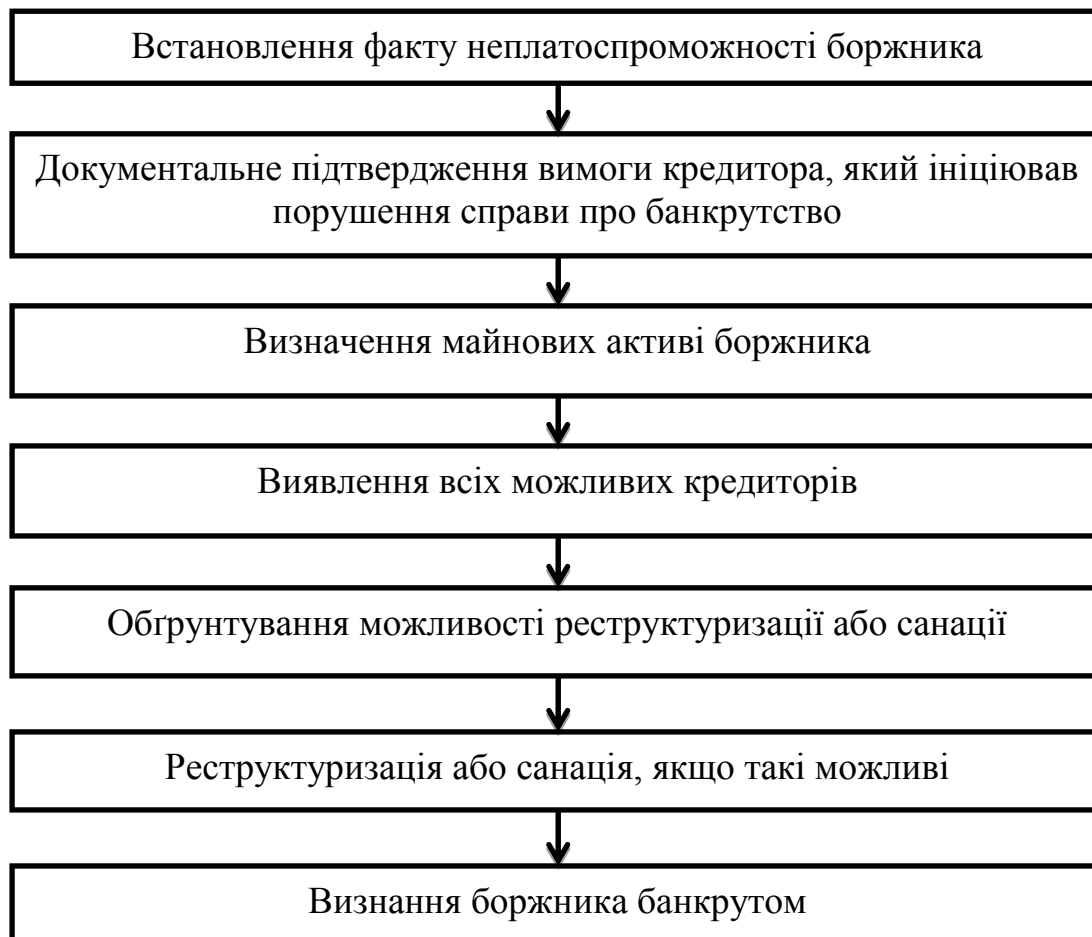


Рис.20.4. Основні етапи порушення справи про банкрутство підприємства

вимоги за контрактом — за вартістю збитків заподіяних кредиторі боржником у зв'язку з невиконанням умов контракту.

Заяву про банкрутство можуть подати кредитори (крім кредиторів, майнові вимоги яких повністю забезпечено заставою), органи державної податкової служби, органи державної контрольно-ревізійної служби, сам боржник. Якщо до одного боржника мають майнові вимоги два або більше кредиторів, останні утворюють так звані збори кредиторів. Заява про банкрутство подається до Арбітражного суду за місцем знаходження боржника.

Письмова заява кредитора (боржника, органів податкової служби або державної контрольно-ревізійної служби) до арбітражного суду і є підставою для порушення справи про банкрутство. До заяви кредитора додаються список інших кредиторів, яких знає заявник; список підписаних боржником контрактів; список арбітражних чи інших судових справ боржника чи проти боржника. Якщо боржник у разі його фінансової неспроможності або загрози такої неспроможності, з власної ініціативи звернувся до арбітражного суду, то до його заяви додаються список боржників і кредиторів, суми їхніх вимог, забезпечених або незабезпечених заставою (якщо вимоги забезпечено заставою, то вказується вартість застави); список майна та його вартість.

Заяву кредитора може бути відкликано заявником до прийняття арбітражним судом рішення про визнання боржника банкрутом. Відкликання заяви боржником можливе тільки за згодою кредитора.

Після прийняття заяви проводиться попереднє засідання Арбітражного суду, на якому розглядаються подані документи, заслуховується пояснення сторін і, в разі необхідності, призначається розпорядник майна боржника. Якщо суд вирішує, що всіх процедурних вимог дотримано, то він призначає судовий розгляд справи, надсилає повідомлення всім сторонам судового процесу і публікує повідомлення про рішення суду в офіційному друкованому органі Верховної Ради України чи Кабінету Міністрів України.

У місячний строк (від дня опублікування повідомлення) Арбітражний суд виносить ухвалу, в якій зобов'язує всіх осіб, що подали заяви з майновими вимогами до боржника, скликати збори кредиторів, а якщо кількість кредиторів перевищує десять осіб — створити повноважний комітет. Повноваження комітету визначаються зборами кредиторів.

Будь-яка фізична чи юридична особа (у тім числі і сам боржник чи кредитор), які бажають взяти участь у реструктуризації або санації боржника, у той самий строк повинні подати до Арбітражного суду заяви з письмовим зобов'язанням про переведення на них боргу, а також указати умови проведення процесу реструктуризації або санації.

У даному разі санація є процедурою, що включає угоду між санатором та кредиторами, спрямовану на врегулювання боргів та фінансове оздоровлення юридичної особи боржника.

Отже, першим етапом санації є перехід до санатора боргів боржника; другим — узгодження умов реструктуризації юридичної особи боржника; третім — узгодження між санатором та кредиторами умов виплати боргу.

Практика показує, що реструктуризація може здійснюватись у різних формах через придбання санатором та/або фізичною чи юридичною особами, ним визначеними, усього чи частки статутного фонду боржника для виплати боргів боржника згідно з умовами плану реорганізації; усього чи частки майна боржника (включаючи частину або всі його угоди) з метою одержання коштів для погашення боргів; здавання в оренду (лізинг) усієї або частини власності боржника з метою розподілу орендних платежів між кредиторами; передачі підприємства в оренду трудовому колективу, якщо боржник — державне підприємство.

Реструктуризація може бути інструментом приватизації цілісного майнового комплексу державного підприємства або часток (паїв, акцій) держави в господарських товариствах у таких випадках: якщо боржником є державне підприємство; боржник сам порушив справу про банкрутство; план реструктуризації передбачає процес приватизації боржника.

Будь-який *план санації* має включати черговість задоволення претензій (вимог) до боржника відповідно до умов пропозиції про санацію. За браком відсутності пропозицій щодо проведення санації або в разі незгоди кредиторів з умовами проведення санації боржника Арбітражний суд визнає боржника банкрутом і з цього приводу ухвалює відповідну постанову.

Як уже згадувалося, однією із процедур банкрутства, яка може бути застосована до боржника є *мирова угода*.

Мирова угода — це домовленість між виробником і кредиторами про відстрочки та розстрочки, а також списання кредиторами боргів боржника, яка оформляється угодою сторін.

Мирова угода може бути укладена на будь-якій стадії провадження у справі про банкрутство.

Мирова угода укладається в письмовій формі та підлягає затвердженню господарським судом, про що зазначається в ухвалі господарського суду про припинення провадження у справі про банкрутство.

Державну політику щодо запобігання банкрутству, забезпечення умов реалізації процедур відновлення платоспроможності суб'єкта підприємництва або визнання його банкрутом щодо державних підприємств та підприємств, у статутному фонді яких частка державної власності перевищує двадцять п'ять відсотків, а також суб'єктів підприємництва інших форм власності у випадках, передбачених законом, здійснює *орган державної влади з питань банкрутства*. Цей орган державної влади сприяє створенню організаційних, економічних та інших умов, необхідних для реалізації процедур відновлення платоспроможності суб'єктів підприємництва — боржників або визнання їх банкрутами. Повноваження органу державної влади з питань банкрутства визначаються законом.

Важливе значення в ринкових умовах господарювання набуває можливість *оцінки ймовірності банкрутства суб'єктів підприємницької та іншої діяльності*. В Україні на сьогодні не існує загальновизнаної вітчизняної методики визначення ймовірності банкрутства суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим рекомендується користуватися зарубіжними методичними підходами, в основу яких покладено факторні моделі прогнозування банкрутства підприємств та організацій.

Найпростішою є *двофакторна модель оцінки ймовірності банкрутства підприємства (організації)*. Вона передбачає обчислення спеціального коефіцієнта Z і має такий формалізований вигляд:

$$Z = -0,3877 - 1,0736k_{\text{зл}} + 0,579q_{\text{пк}}$$

де $k_{\text{зл}}$ — коефіцієнт загальної ліквідності; $q_{\text{пк}}$ — частка позикових коштів у загальній величині пасиву балансу.

За двофакторною моделлю ймовірність банкрутства будь-якого суб'єкта господарювання є дуже малою за будь-якого від'ємного значення коефіцієнта Z , і великою — за $Z > 1$.

Більш обґрунтованою і більш поширеною є *п'ятифакторна модель Альтмана*. Професор Нью-Йоркського університету Едвард Альтман розробив алгоритм розрахунку індексу кредитоспроможності, який одержав назву індексу (моделі) Альтмана. Цей індекс дає змогу з достатньою вірогідністю розподілити суб'єкти господарювання на тих, що працюють стабільно, і на потенційних банкрутів. Свою модель Е. Альтман побудував на підставі дослідження фінансового стану та результатів господарської діяльності 66 компаній, розрахувавши 22 фінансові коефіцієнти і скориставшись для своєї моделі лише п'ятьма найбільш вагомими. Ці коефіцієнти характеризують з різних сторін (усебічно) прибутковість капіталу та його структуру.

Індекс Альтмана «Z» розраховується за формулою

$$Z = 3,3K_1 + 0,99K_2 + 0,6K_3 + 1,4K_4 + 1,2K_5,$$

де 3,3; 0,99; 0,6; 1,4 і 1,2 — коефіцієнти регресії, що характеризують міру впливу на індекс «Z»; K_1 — характеризує прибутковість основного та оборотного капіталу; визначається діленням суми балансового прибутку на загальну вартість активів; з певною часткою умовності його можна назвати показником рентабельності виробництва; K_2 — відображає дохідність суб'єкта господарювання і розраховується як співвідношення чистої виручки від реалізації продукції і загальної вартості активів підприємства (організації); K_3 — визначає структуру капіталу фірми; обчислюється як відношення власного капіталу (за ринковою вартістю) до позикового капіталу (суми коротко- і довгострокових пасивів); K_4 — відображає рівень чистої прибутковості виробництва (діяльності); розраховується діленням обсягу реінвестованого прибутку (суми резерву, фондів соціального призначення та цільового фінансування, нерозподіленого прибутку) на загальну вартість активів фірми; K_5 — характеризує структуру капіталу й визначається як відношення власного оборотного капіталу до загальної вартості активів суб'єкта господарювання.

Для визначення ймовірності банкрутства того чи того суб'єкта господарювання розрахунковий індекс «Z» необхідно порівняти з критичним його значенням. Для точнішого визначення ступеня ймовірності банкрутства підприємства (організації) рекомендується користуватися таблицею. Зрозуміло, що в процесі ранжування (розподілу) підприємств та інших суб'єктів підприємницької діяльності часто виникає потреба врахувати специфіку відповідної галузі (сфери діяльності), а відтак визначити іншу шкалу градації індексів.

Таблиця 20.1

**Ступінь імовірності банкрутства підприємства (організації),
що визначається за індексом Е. Альтмана**

Значення індексу «Z»	Ступінь імовірності банкрутства
1,8 і нижче	Дуже висока
від 1,81 до 2,6	Висока
від 2,61 до 2,9	Достатньо ймовірна
від 2,91 до 3,0 і вище	Дуже низька

Запропоновані Е. Альтманом методичні принципи визначення ймовірності банкрутства можна використовувати у вітчизняній практиці господарювання за такої умови: коефіцієнти регресії та критичні значення індексу «Z» треба обов'язково розраховувати для конкретних галузей (сфер діяльності) з використанням оптимальних критеріїв, які відображали б специфічні умови господарювання вітчизняних підприємств (організацій).

20.3. Ліквідація збанкрутілих підприємств

Ліквідація — припинення діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, визнаного господарським судом банкрутом, з метою здійснення заходів щодо задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна.

Причини ліквідації (припинення діяльності) підприємств можуть бути різними.

Ліквідація суб'єкта господарювання здійснюється *ліквідаційною комісією*, яка утворюється власником (власниками) майна суб'єкта господарювання чи його (їх) представниками (органами), або іншим органом, визначеним законом, якщо інший порядок її утворення не передбачений цим Кодексом. Ліквідацію суб'єкта господарювання може бути також покладено на орган управління суб'єкта, що ліквідується. Орган (особа), який прийняв рішення про ліквідацію суб'єкта господарювання, встановлює порядок та визначає строки проведення ліквідації, а також строк для заяви претензій кредиторами, що не може бути меншим, ніж два місяці з дня оголошення про ліквідацію. Ліквідаційна комісія або інший орган, який проводить ліквідацію суб'єкта господарювання, вміщує в друкованих органах, повідомлення про його ліквідацію та про порядок і строки заяви кредиторами претензій, а явних (відомих) кредиторів повідомляє персонально у письмовій формі у встановлені законом строки. Одночасно ліквідаційна комісія вживає необхідних заходів щодо стягнення дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання, який ліквідується, та виявлення вимог кредиторів, з письмовим повідомленням кожного з них про ліквідацію суб'єкта господарювання. Ліквідаційна комісія оцінює наявне майно суб'єкта господарювання, який ліквідується, і розраховується з кредиторами, складає ліквідаційний баланс та подає його власнику або органу, який призначив ліквідаційну комісію. Достовірність та повнота ліквідаційного балансу повинні бути перевірені у встановленому законодавством порядку.

З дня прийняття господарським судом постанови про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури:

— підприємницька діяльність банкрута завершується закінченням технологічного циклу з виготовлення продукції у разі можливості її продажу;

— строк виконання всіх грошових зобов'язань банкрута та зобов'язань щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) вважається таким, що настав;

— припиняється нарахування неустойки (штрафу, пені), відсотків та інших економічних санкцій по всіх видах заборгованості банкрута;

— відомості про фінансове становище банкрута перестають бути конфіденційними чи становити комерційну таємницю;

— укладення угод, пов'язаних з відчуженням майна банкрута чи передачею його майна третім особам, допускається в порядку, передбаченому законом;

— скасовується арешт, накладений на майно боржника, визнаного банкрутом, чи інші обмеження щодо розпорядження майном такого боржника. Накладення нових арештів або інших обмежень щодо розпорядження майном банкрута не допускається;

— вимоги за зобов'язаннями боржника, визнаного банкрутом, що виникли під час проведення процедур банкрутства, можуть пред'являтися тільки в межах ліквідаційної процедури;

— виконання зобов'язань боржника, визнаного банкрутом, здійснюється у випадках і порядку, передбаченому законом.

Прийняття господарським судом постанови про визнання боржника банкрутом, має крім перелічених, ще й такі *наслідки*:

— припиняються повноваження органів управління банкрута щодо управління банкрутом та розпорядження його майном, якщо цього не було зроблено раніше;

— керівник банкрута звільняється з роботи у зв'язки з банкрутством підприємства, про що робиться запис у його трудовій книжці;

— припиняються повноваження власника (власників) майна банкрута, якщо цього не було зроблено раніше.

Рішення про продаж майна банкрута за погодженням зі зборами (комітетом) кредиторів приймає ліквідаційна комісія, яка визначає порядок продажу майна банкрута (склад, умови і строки придбання майна). Реалізація майнових активів банкрута провадиться через викуп у разі надходження лише однієї пропозиції; якщо пропозицій надходить дві або більше, то призначається проведення конкурсу чи аукціону.

У світовій практиці загальноживаними *способами реалізації* є такі: продаж одному чи кільком покупцям; продаж на аукціоні або з допомогою тендера; надання в оренду одному чи кільком орендарям усіх або частини майнових активів банкрута з дальшим розподілом коштів, виручених від оренди, між кредиторами; передання заставленого майна заставодержателю; залишення боржникові збиткового майна або такого, що має незначну цінність і не впливає на збільшення майнових активів. Можна використовувати й будь-які інші способи реалізації, затверджені в судовому порядку.

У разі, коли суб'єктом банкрутства є унітарне державне підприємство або господарське товариство, у статутному фонді якого переважна частка майна належить державі, проведення аукціону (конкурсу) здійснюється органом приватизації. У разі, коли суб'єктом банкрутства є юридична особа, заснована на недержавній формі власності, ліквідаційна комісія може або безпосередньо проводити аукціон, або доручити його проведення спеціалізованому ліцензованому підприємству (установі).

Усі *форми продажу майна банкрута* (через викуп, на аукціоні, за конкурсом) *оформляються договорами купівлі-продажу*, який укладається між ліквідаційною комісією від імені підприємства-банкрута та покупцем.

Ліквідаційна комісія за погодженням зі зборами (комітетом) кредиторів визначає послідовність реалізації об'єктів ліквідаційної маси та критерії їхнього відбору для продажу, оскільки допускається продаж як цілісних майнових комплексів, так і окремого індивідуально визначеного майна, об'єктів незавершеного будівництва або законсервованих об'єктів.

Кошти, виручені від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення претензій кредиторів. *Черговість задоволення вимог кредиторів при банкрутстві суб'єктів підприємницької діяльності* приведена на рис.20.5.

Вимоги кожної наступної черги задовольняються після повного задоволення вимог попередньої. За браком майна для повного задоволення всіх вимог однієї черги претензії задовольняються пропорційно належній кожному кредиторові суми. Вимоги, не задоволені за браком майна, вважаються

Черговість задоволення претензій кредиторів

- 1) Витрати, пов'язані з впровадженням справи про банкрутство в Арбітражному суді
- 2) Витрати розпорядника майна з ліквідаційної комісії, пов'язані з утриманням і збереженням майнових активів банкрута
- 3) Зобов'язання перед працівниками підприємства-банкрута (за винятком повернення внесків членів трудового колективу до статутного фонду підприємства або виплат на акції трудовому колективу)
- 4) Державні та місцеві податкові й неподаткові платежі до бюджету, вимоги органів державного страхування та соціального забезпечення
- 5) Вимоги кредиторів не забезпечені заставою
- 6) Вимоги щодо повернення внесків членів трудового колективу до статутного фонду підприємства та виплат на акції, які належать членам трудового колективу
- 7) Усі інші вимоги

Рис.20.5. Черговість задоволення претензій кредиторів

погашеними. Не розглядаються і вважаються погашеними також вимоги, заявлені після закінчення строку, встановленого для їхнього пред'явлення. Майно (крім коштів державних підприємств-банкрутів), що залишилося після задоволення вимог кредиторів і членів трудового колективу, передається власникові або відповідному органу приватизації для реалізації, якщо арбітражний суд прийняв ухвалу про ліквідацію юридичної особи-боржника. Кошти, що залишилися після задоволення державним підприємством-банкрутом вимог кредиторів і членів трудового колективу, зараховуються до відповідного позабюджетного фонду приватизації.

Після завершення реалізації майнових об'єктів та розподілу виручених сум між кредиторами ліквідаційна комісія складає та подає в Арбітражний суд *ліквідаційний баланс*. У ліквідаційному балансі мають бути відображені показники обсягу майнових активів (ліквідаційної маси), дані їхньої інвентаризації, відомості про реалізацію об'єктів ліквідаційної маси з посиланням на укладені договори купівлі-продажу, а також суми розподілу виручених коштів поміж кредиторами.

Результати розгляду арбітражним судом ліквідаційного балансу становлять кінцевий етап ліквідаційної процедури. *Арбітражний суд виносить ухвалу про затвердження ліквідаційного балансу* у разі, коли ліквідаційна комісія належним чином здійснила заходи для виявлення й реалізації всіх

майнових активів, що підлягали включенню до ліквідаційної маси, та у встановленому порядку розподілила виручені суми між кредиторами. Якщо за результатами ліквідаційного балансу не залишилося майна після задоволення вимог кредиторів і не надійшло будь-яких заперечень, арбітражний суд виносить ухвалу про ліквідацію цієї юридичної особи.

У разі, коли Арбітражний суд доходить висновку, що ліквідаційна комісія не виявила або не реалізувала всіх наявних майнових активів, необхідних для повного задоволення кредиторів, він виносить ухвалу про призначення нових ліквідаторів. Нова ліквідаційна комісія знову здійснює всі етапи ліквідації підприємства.

Комітет кредиторів (за браком такого — збори кредиторів) або будь-який окремий кредитор можуть опротестувати ліквідаційний баланс. Після розгляду заперечень Арбітражний суд приймає рішення щодо затвердження (не затвердження) балансу.

Після *затвердження ліквідаційного балансу*: 1) суд виносить ухвалу про ліквідацію юридичної особи боржника; 2) оприлюднює цю ухвалу; 3) звільняє ліквідаторів від виконання своїх обов'язків. У разі незатвердження звіту суд може висунути вимогу про виправлення виявлених недоліків або, як уже було сказано, призначити нових ліквідаторів.

Справа про банкрутство вважається закритою тільки після затвердження плану реструктуризації або санації майна боржника або після затвердження ліквідаційного балансу.

Ліквідація підприємства є одним з різновидів припинення його діяльності, який можна назвати крайньою мірою, яку застосовують тоді, коли немає можливості застосування інших заходів подолання неплатоспроможності та вже не можна попередити банкрутство.

**СПИСОК
ВИКОРИСТАНОЇ І РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: [підручник] / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с.
2. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: [підручник] / В.Г. Андрійчук. – [2-ге вид., доп. і перероб.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
3. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, аналіз / В.Г. Андрійчук. – К.: КНТУ, 2005. – 292 с.
4. Аранчій В.І. Фінанси підприємств / В.І. Аранчій. – К. : Професіонал, 2004. – 293 с.
5. Бабич Л.М. Формування оптимальної структури оборотних коштів підприємств / Л.М. Бабич // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 9–10. – С. 12–23.
6. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / И.Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 384с.
7. Баран Р. Досвід закордонних країн у системі мотивації та стимулювання персоналу / Р. Баран // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 169-176.
8. Баяр А. Наслідки вступу до СОТ для української економіки: оцінка цінової конкурентоспроможності / [Баяр А., Кобута І., Шкарбан Є., Жигало В., Шевцов О.]. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН, 2007. – 201 с.
9. Біла О.Г. Фінансове планування і прогнозування : [навч. посіб. Для студ. вищ. навч. закл.] / О.Г. Біла. – Л. : Колпакт-ЛВ, 2005. – 311 с.
10. Білейченко О. Г. Структура обігових коштів в умовах ринкової економіки / О.Г. Білейченко // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 70-72.
11. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 24-36.

12. Білик М.Д. Управління фінансами державних підприємств / М.Д. Білик. – К.: Знання, КОО. – 1999. – 312 с.
13. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств : [підручник] / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. – К. : КНТЕУ, 2006. – 780 с.
14. Бланк И.А. Концептуальные основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. - К.: Ника-центр, Эльга, 2003.
15. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. - М.: Омега-Л, 2010.
16. Бойко В.І. Ринок продовольства: проблеми формування і розвитку / В.І. Бойко. – К., 1993. – 279 с.
17. Бойчик І.М. Економіка підприємства : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / І.М. Бойчик. – К. : Атіка, 2004. – 480 с.
18. Бондарь Н.Н. Экономика предприятий: Учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений.- К.: МАУП, 2007.- 432 с.
19. Бочаров В. В. Финансовое моделирование / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2000. – 208 с.
20. Бригхэм Ю.Ф. Финансовый менеджмент / Ю.Ф. Бригхэм ; пер. С англ. – 10-е изд. – СПб. ; Питер, 2007. – 959 с.
21. Буряковский В. В. Финансы предприятий / В. В. Буряковский. – Днепропетровск. : Пороги, 1998. – 264 с.
22. Володькіна М.В. Економіка промислового підприємства / М.В. Володькіна. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 196 с.
23. Ван Хорн Дж.К., Вахович Дж.М., мл. Основы финансового менеджмента / Ван Хорн Дж.К., Вахович Дж.М., мл. – М. : Вильямс, 2008. – 1225 с.
24. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами : пер. с англ. / Дж. К. Ван Хорн ; гл. ред. серии Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 800 с.
25. Ванькович Д. Організація систематичного підходу в управлінні фінансовими ресурсами / Д. Ванькович // Регіональна економіка. – 2001. – № 3. – С. 225-231.

26. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : [Навч. посіб.] / В.О. Василенко. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 504 с.
27. Вечканов Г.С. Макроэкономика / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова. – СПб.: Питер, 2008. – 228 с.
28. Власова А.В. Основи товарознавства непродовольчих товарів. [Навч. посіб.] / А.В. Власова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006.
29. Внукова Н.М. Базова методика оцінки економічного ризику підприємств / Н.М. Внукова, В.А. Смоляк // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 15-21.
30. Внутрішній економічний механізм підприємства: [Навч. посіб.] / В.М. Гончаров, Н.В. Касьянова, Н.В. Вецепура та ін. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2007. – 284 с.
31. Володькіна М.В. Економіка промислового підприємства / М.В. Володькіна. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 196 с.
32. Герасимчук З.В. Проблеми та перспективи становлення інноваційного потенціалу в регіонах України / З.В. Герасимчук, Н.С. Куцій // Регіональна економіка. – 2010. – №1.
33. Гетьман О.О. Економіка підприємства / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: Центр навч. л-ри, 2006. – 487 с.
34. Гірченко Т.Д. Маркетинг: [Навч. посіб.] / Т.Д. Гірченко, О.В. Дубовик. - Київ: Центр навчальної літератури, 2007. – 255 с.
35. Глушук О.М. Формування теорії неплатоспроможності крізь призму теорії підприємств / О.М. Глушук // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1 (55). – С. 46-49.
36. Горбачевська О.В. Проблема підприємництва в економічній теорії / О.В. Горбачевська, Н.Н. Рим // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2006. – Вип. 16.1. – С. 242-249.
37. Горбонос Ф.В. Економіка підприємства: [Підручник] / Ф.В. Горбонос, Т.В.Черевко, Н.Ф. Павленчик, А.О. Павленчик. – К.: Знання, 2010. – 463 с.
38. Горбунов А.Р. Офшорный бизнес и создание компании за рубежом / А.Р. Горбунов. – М.: 2005. – 160с.

39. Горлачук В. В. Економіка підприємства : [навчальний посібник] / В. В. Горлачук, І. Г. Яненкова. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 344 с.
40. Горняк О.В. Інституціональна теорія фірми / О.В. Горняк // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – 2005. – Вип. 9. – С. 105-115.
41. Горобець О.І. Структура товарних запасів як чинник розвитку споживчого ринку / О.І. Горобець, О.О. Бровко // Регіональні перспективи. – 2003. – №6. – С. 62-63.
42. Гринчуцький В.І. Економіка підприємства : навчальний посібник / В.І.Гринчуцький, Е.Т.Карпетян, Б.В.Погріщук – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : ЦУЛ, 2012. – 304 с.
43. Гриньова В.М. Інвестування : підручник / В.М. Гриньова, Т.І. Лепейко, В.О. Каюда. – К. : Знання, 2008. – 452 с.
44. Грищак М.Г. Управління витратами : навч.-метод. посіб. / М.Г. Грищак, О.С. Коцюба. – К. : КНЕУ, 2002. – 132 с.
45. Долгоруков Ю. А. Управління ефективністю використання оборотних коштів у промисловості / Ю. А. Долгоруков, Н. І. Репіна // Фінанси України. – 2005. – № 11. – С. 103–109.
46. Драгун Л. М. Удосконалення аналізу ефективності використання оборотних коштів підприємства / Л. М. Драгун, В. Ф. Шевченко, О. Л. Бондаренко // Фінанси України. – 1998. – № 12. – С. 12–20.
47. Дубчак І. В. Мотивація персоналу як складова ефективного функціонування транснаціональних корпорацій в сучасному економічному середовищі / І. В. Дубчак // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7 (37). – С. 170–176.
48. Економіка підприємства: теорія і практикум [Текст] : навчально-метод. посібник для самост. роботи / ред. Н. Г. Міщенко, О. І. Ященко. - Львів : Магнолія 2006, 2008. - 687 с.

49. Економіка й організація інноваційної діяльності: [підручник] / [О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.]; під ред. О.І. Волкова, М.П. Денисенка. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 960с.
50. Економіка підприємства : підручник / М.Г. Грещак, В.М. Колот, А.Н. Наливайко, С.Ф. Покропивний ; за ред. С.Ф. Покропивного – 2-ге вид., перероб. та допов. – К. ; КНЕУ, 2005. – 526 с.
51. Економіка підприємства: / В.І. Мацибора, Т.В. Мацибора, В.К. Збарський: [Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів]. – К.: Каравелла, 2012. – 328 с.
52. Економіка підприємства: підручник / Чаюн І.О., Богославець Г.М., Довгаль Н.С. та ін. – К. : КНТЕУ, 2005. – 568 с.
53. Економіка підприємства / Шегда А.В., Литвиненко Т.М., Нахаба М.П., Баюра Д.О. – К. : Знання, 2005. – 431 с.
54. Економіка підприємства: Підручник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Погорелова М.І. – Харків: 2005. – 691 с.
55. Економіка підприємства: [підручник] ; за ред. Й. М. Петровича. – Львів : Новий світ, 2004. – 680 с.
56. Економіка підприємства : [підручник] / за ред. С.Ф. Покропивного. – К. : КНЕУ, 2000. – 526 с.
57. Економіка підприємства: [підручник] / Швиданенко Г.О., В.Г. Васильков, Н.П. Гончарова; за заг. ред. Г.О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2009. – 598 с.
58. Економіка підприємства : підручник / За заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника. – Суми : Університетська книга, 2012. – 864 с.
59. Економіка і фінанси підприємства: Підручник / Н.М. Суліма, Л.М. Степасюк , О.В. Величко. – К. : «ЦП «КОМПРИНТ»», 2015. – 466 с.
60. Экономика предприятия: [учеб. пособ.] / под ред. Л. Г. Мельника. – Сумы : Университетская книга, 2000. – 200 с.
61. Економічна енциклопедія : У 3 т. / [редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – Т. 2. – 848 с.

62. Економічний розвиток і державна політика: [Навч. посіб.] / Ю.М. Бажал, О.І. Кілієвич та ін. / Укр. акад. держ. управл. Пр. Ук. – К., 2001.
63. Економічний і соціальний стан аграрного сектора України / [Бугуцький О. А., Орлатий М. К. та ін.] ; за ред. П. Т. Саблука. – К.: Віспол, 1997. – 373 с.
64. Зайцев Н. Л. Экономика промышленного предприятия : [учебник] / Н. Л. Зайцев – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 358 с.
65. Золотарьов А. Рациональне використання оборотних засобів у промисловості / А. Золотарьов // Економіка України. – 2001. – № 7. – С. 29-32.
66. Зятковський І. В. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / І. В. Зятковський. – Тернопіль. : Економічна думка, 1999. – 248 с.
67. Іванілов О.С. Економіка підприємства : [підручник] / О.С. Іванілов. - К.: Центр навч. літ-ри, 2009.
68. Іванова М. І. Системний підхід до управління оборотними коштами / М. І. Іванова // Академічний огляд. – 2004. – № 1. – С. 48–53.
69. Іванова М. І. Стимулювання працівників промислового підприємства щодо ефективного управління оборотними коштами / М. І. Іванова // Регіональна економіка. – 2006. – № 1. – С. 183–191.
70. Іванова М. І. Сучасні аспекти в нормуванні та плануванні запасів як складової частини оборотних коштів / М. І. Іванова // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. – 2005. – № 1 (13). – С. 65–70.
71. Іванова М. І. Удосконалення методів управління оборотними коштами на промислових підприємствах / М. І. Іванова // Економіка : проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Вип. 242 : В 4 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – Т. 2. – С. 442–460.
72. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу : [навч. посіб.] / В. М. Івахненко. – К. : Знання – Прес, 2000. – 207 с.

73. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: [Монографія]; За ред. М.П. Денисенка, Л.І. Михайлової. – Суми: Університетська книга, 2008. – 1049 с.
74. Іщук С. Підвищення ефективності управління товарно-матеріальними запасами підприємства / С. Іщук // Регіональна економіка. – 2000. – № 3. – С. 192–198.
75. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності: [навч. посібник] / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К.: Академія, 2005. – 400 с.
76. Карбовник А. М. Деякі аспекти управління дебіторською заборгованістю та їх вплив на джерела формування оборотних активів / А. М. Карбовник // Фінанси України. – 2001. – № 9. – С. 92-97.
77. Карбовник А. Питання забезпечення оборотними коштами підприємств в умовах сучасної української економіки / А. Карбовник // Регіональна економіка. – 2000. – № 2. – С. 165-168.
78. Кейлер В. А. Экономика предприятия : курс лекций / В. А. Кейлер. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : НГАЭиУ : Сибирское согласие, 2001. – 132с.
79. Кізіма А.Я. Аналіз руху коштів на підприємстві / А.Я. Кізіма, І.П. Кушнірик // Фінанси України. – 1999. – № 7. – С. 111–114.
80. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Г.Г. Кірейцев. – К.: ЦУЛ, 2002. – 496 с.
81. Китаєва Ж.В. Методика обчислення грошових потоків надходжень і витрат / Ж.В. Китаєва // Фінанси України. – 1999. – № 3. – С. 91-96.
82. Клейнер Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления / Г.Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 1. – С. 31-56.
83. Кміть В.М. Системний підхід до управління накладними витратами підприємств / В.М. Кміть // Фінанси України. – 2002. – № 7. – С. 51-57.
84. Ковалев В.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения) / В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ТК Велби, Проспект, 2006. – 432 с.

85. Крайник О.П. Економіка підприємства / О.П. Крайник, Є.С. Барвінська. – Л. : Львів, політехніка, 2003. – 203 с.
86. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: [Учебное пособие] / М.Н. Крейнина. – М.: Дело и сервис, 1998. – 304 с.
87. Ковалев В. В. Финансовый анализ : Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 432 с.
88. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: Навч. посіб. – К.: Знання, 2008. – 679 с.
89. Коммерческая реализация новшеств / Л. А. Гришина / сост.; Торгово-промышл. палата РФ «Меркурий». – М., 1994. – 106 с.
90. Костенко В. Планування – функція управління ефективністю виробництва / В. Костенко // Вісник Української Академії державного управління. – 2002. – № 1. – С. 110–113.
91. Крамаренко Т.О. Фінансовий аналіз і планування : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Т.О. Крамаренко. – К. : Центр навч. л-ри, 2003. – 224с.
92. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.
93. Красноносова О.М. Проблеми матеріального стимулювання персоналу промислових підприємств / О.М. Красноносова // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 48-52.
94. Крушельницька О. В. Управління персоналом : [навч. посіб.] / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук – К. : Кондор, 2003. – 296 с.
95. Курган В.П. Економіка аграрних підприємств: Навчально-методичний посібник / В.П. Курган. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2008. -270 с.
96. Ландик В. Внутрішні джерела фінансування інвестиційної діяльності підприємства / В. Ландик // Економіка України. – 2001. – № 12. – С. 19-23.
97. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. спец. «Економіка і підприємництво»,

- «Менеджмент»] / Л.О. Лігоненко, М.В.Тарасюк, О.О. Хіленко – К.: КНТЕУ, 2005. – 376 с.
98. Лігоненко Л.О. Управління грошовими потоками : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник. – К. : КНТЕУ, 2005. – 254с.
99. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии : учеб.-практ. пособие / О.Н. Лихачева. – М. : Проспект, 2004. – 264 с.
100. Лучков О.І. Визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості / О.І. Лучков // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 1. – С. 22–27.
101. Макаровська Т. П., Бондар Н. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — К.: МАУП, 2003. — 304 с.
102. Манів З.О. Економіка підприємства: [навч. посіб. – 2-ге вид.] / З.О. Манів, І. М. Луцький. – К. : Знання, 2006. – 580 с.
103. Маргасова В.Г. Особливості обігу оборотного капіталу в харчовій промисловості та його вплив на відтворювальні процеси у галузі / В.Г. Маргасова // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 6. – С. 20–24.
104. Маргасова В.Г. Системний підхід до управління оборотним капіталом на підприємствах харчової промисловості / В.Г. Маргасова // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7. – С. 53–59.
105. Маслов С. І. Управління дебіторською заборгованістю та її прогнозування / С. І. Маслов // Фінанси України. – 1999. – № 2. – С. 23-33.
106. Малько К.С. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість України: чинники їх формування в сучасних умовах / К.С. Малько // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 3 (165). – С. 100-106.
107. Медведев А.Г. Обновление продукции и технологии в стратегии промышленных фирм США / А.Г. Медведев // США: экономика, политика, идеология. – 1995. – №5. – С. 15-19.
108. Мельник В. М. Основи економічного аналізу : короткий теоретико-методологічний курс : [навч. посіб.] / В. М. Мельник. – К. : Кондор, 2003. – 128 с.

109. Методичні рекомендації по формуванню собівартості продукції, робіт, послуг у промисловості: затверджені наказом Державного комітету промислової політики України від 02.02.2001р. № 47.
110. Міжнародні економічні відносини / [А.С. Філіпенко, С. Я. Боринець, В. А. Вергун та ін.]. – К.: Либідь, 1992. – 191 с.
111. Микитюк П.П. Аналіз впливу інвестицій та інновацій на ефективність господарської діяльності підприємства: [монографія] / П. П. Микитюк. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 296 с.
112. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : підручник / Є.В. Мних. – К. : КНТЕУ, 2008. - 514 с.
113. Момот Т. Управление дебиторской задолженностью предприятия / Т. Момот // Бизнес Информ. – 1999. – № 11-12. – С. 97–99.
114. Національні стандарти бухгалтерського обліку в Україні: Закон. Положення. Інструкції : зб. норм.-прав. актів / упоряд. Д.О. Горлов, І.В. Шпак. – К. : Юрінком Інтер, 2000. – 232 с.
115. Нікбахт Е. Фінанси / Е. Нікбахт, А. Гроппелі ; пер. с англ. В. Ф. Овсієнка та В. Я. Мусієнка. – К. : Основи, 1993. – 383 с.
116. Нижник Н. Системний підхід до керівництва організацією: функція мотивації / Н. Нижник, О. Машков, С. Мосов // Вісник Української Академії державного управління. – 1998. – № 1. – С. 132–137.
117. Норіцина Н.І. Маркетингова товарна політика: [навч. посіб.] / Н. І. Норіцина. – К. : НАУ, 2002. – 217 с.
118. Організація виробництва / Онищенко В.О., Редкін О.В., Старовірець А.С., Чевганова В.Я. – К. : Лібра, 2005. – 375 с.
119. Основи ціноутворення : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Н.І. Верхоглядова, С.Б. Ільїна, Н.А. Іванникова, Я.Я. Слабко. – К. : Кондор, 2007.-251 с.
120. Основы финансового менеджмента / Ван Хорн Д., Вахович Д. : пер. с англ. - 12-е изд. -М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008.

121. Павленко І.А. Економіка та організація інноваційної діяльності: [навч. посібник] / І.А. Павленко. – К.: КНЕУ, 2004. – 204 с.
122. Павлова Л.Н. Финансы предприятий : [учеб. для вузов] / Л. Н. Павлова. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 639 с.
123. Пан Л.В. Управління оборотними коштами підприємницьких структур / Л.В. Пан // Фінанси України. – 2000. – № 6. – С. 96–98.
124. Партин Г.О. Фінанси підприємств: [навч. посіб.] / Г.О. Партин, А. Г. Загородній. – Львів : ЛБІ ПБУ, 2003. – 265 с.
125. Парфаняк П.А. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: [Учебное пособие] / П.А. Парфаняк. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 199 с.
126. Пасічник В.Г. Організація виробництва / В.Г. Пасічник, О.В. Акіліна. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 246 с.
127. Пещанская И.В. Кредит и оборотный капитал / И.В. Пещанская // Финансы. – 2003. – № 2. – С. 20–22.
128. Планування діяльності підприємства: [Навч. посіб.] / Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб. – Київ: "Каравела", 2003. – 432 с.
129. Плікус І.Й. Аналіз грошових потоків автотранспортного підприємства / І.Й. Плікус // Регіональні перспективи. – 2002. – № 5. – С. 78–81.
130. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: [Підручник] / А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Буряк. – К.: КНЕУ, 2005. – 536 с.
131. Пономаренко О. І. Системні методи в економіці, менеджменті та бізнесі: [навч. посіб.] / О. І. Пономаренко, В. О. Пономаренко. – К. : Либідь, 1995. – 240 с.
132. Пономарьова Ю. В. Логістика : [навч. посіб.] / Ю. В. Пономарьова. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 192 с.
133. Примак Т.О. Економіка підприємства : навч. посіб. / Т.О. Примак. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Вікар, 2003. – 219 с.
134. Примак Т.О. Маркетинг : навч. посіб. / Т.О. Примак. – К. : МАУП, 2004. – 228 с.

135. Продіус І.П. Економіка виробництва / І.П. Продіус, С.В. Філіпова, І. В. Граменицька. – Одеса : Астропринт, 1999. – 164 с.
136. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [навч. посібник] / Г.В. Савицька. – [3-тє вид., випр. і доп.]. – К.: Знання, 2007. – 668с.
137. Савицкая Г.А. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.А. Савицкая. – 5-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 345 с.
138. Савон Р.Л. Оборотність активів як фактор ефективності управління промисловим підприємством (зарубіжний і вітчизняний досвід) / Р.Л. Савон // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 12. – С. 53–58.
139. Салига К.С. Теоретичні основи визначення економічної ефективності виробництва на рівні господарюючих суб'єктів / К.С. Салига, О.В. Скачкова. – Запоріжжя : ЗЦНТЕІ, 2008. – 81 с.
140. Салыга С.Я. Стратегическое управление оборотным капиталом : монография / С.Я. Салыга, Д.В. Василичев. – Запорожье: ЗЦНТЭИ, Дикое Поле, 2003. – 172 с.
141. Санація підприємств: організаційно-економічний механізм / Т.М. Білоконь, Л.М. Несен. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 152 с.
142. Сегеда С.А. Економіка аграрних підприємств: [Навч.-метод. посібник] / С.А.Сегеда.- Вінниця.: ВНАУ, 2012. – 365 с.
143. Семенов Г.А. Економіка підприємства / Г.А. Семенов, М.О. Панкова. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 324 с.
144. Семенов Г.А. Организация управления активами предприятия и их источниками : монография / Г.А. Семенов, А.М. Ткаченко. – Запорожье: Издательство Запорожской государственной инженерной академии, 2004. – 346 с.
145. Сідун В. А., Пономарьова Ю. В. Економіка підприємства: [Навчальний посібник] / В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 356 с.

146. Сорока Р. Чинники впливу на ефективність функціонування оборотного капіталу / Р. Сорока // Регіональна економіка. – 2003. – № 2. – С. 72–80.
147. Стадник В. Інноваційний менеджмент: [Навчальний посібник] / В. Стадник, М. Йохна. – К.: Академвидав 2006. – 463 с.
148. Стеченко Д.М. Інноваційні форми регіонального розвитку: [Навч. посібник] / Д.М. Стеченко. – К.: Вища школа, 2002. – 254 с.
149. Сторожук О. А. Стимулювання ефективності праці на машинобудівних підприємствах / О. А. Сторожук // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 12 (42). – С. 113–119.
150. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. / Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб. – К. : Каравела, 2003. – 432 с.
151. Трубочкіна М.І. Управління витратами підприємства / М.І. Трубочкіна. – М. : ИНФРА -М, 2004. - 218 с.
152. Управління ресурсами підприємства / Крамаренко В.І., Холод Б.І., Воробйов Ю.М., Дудар А.П. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 286 с.
153. Филюк В. Інноваційна теорія підприємництва Й.А. Шумпетера / В. Филюк // Актуальні проблеми розвитку підприємницької діяльності в Україні. – К: Видавничо-поліграфічний центр університет», 2008. – С. 117-124.
154. Фінанси підприємств: підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та інш. ; кер. автор, кол. А.М. Поддєрьогін. – 5-е вид., перероб. та допов. – К. ; КНЕУ, 2004. – 546 с.
155. Фінанси підприємства: підручник / Лігоненко Л.О., Гуляєва Н.М., Ситник Г.В., Стасюк Л.Л. – К. : КНТЕУ, 2007. – 490 с.
156. Фінансове планування і управління на підприємствах : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Г.А. Семенов, В.Г. Бугай, А.Г. Семенов, А.В. Бугай. – К. : Центр учбової л-ри, 2007. – 431 с.
157. Финансы предприятий / под ред. О. С. Галушко. – Днепропетровск: Центр экономического образования, 1999. – 256 с.
158. Финансы предприятий: [учеб. для вузов по эконом. спец.]. / под ред. Н.В. Колчиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ, 2001. – 447 с.

159. Финансовый менеджмент: теория и практика: [учебник] / под ред. Е.С. Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Перспектива, 2000. – 656с.
160. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів: [монографія] / П.С. Харів. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – С. 121.
161. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз : [підручник для студ. вищ. навч. закл.] / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : Центр учбової л-ри, 2008. – 566 с.
162. Шваб Л.І. Економіка підприємства: [Навчальний посібник] / Л.І. Шваб. – К. : Каравела, 2005. – 568 с.
163. Шеремет А.Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 343 с.
164. Шкварчук Л.О. Ціноутворення : [підручник для студ. вищ. навч. закл.] / Л.О. Шкварчук. – К.: Кондор, 2006. – 459 с.