

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ

**ХАРКІВСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА**

Н. І. Склярчук

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

З ДИСЦИПЛІНИ

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Модуль 1. «Підприємство та чинники його виробничої діяльності»

*(для студентів 3 курсу заочної форми навчання
галузі знань 0305 «Економіка та підприємництво»
напрямку підготовки 6.030504 «Економіка підприємства»)*

Склярук, Н. І. Конспект лекцій з дисципліни «Економіка підприємства». Модуль 1. «Підприємство та чинники його виробничої діяльності» (для студентів 3 курсу заочної форми навчання галузі знань 0305 «Економіка та підприємництво» напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства») / Н. І. Склярук; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 173 с.

Автор: Н. І. Склярук

Рецензент: проф., д. е. н. А. Є. Ачкасов

Рекомендовано кафедрою економіки підприємств міського господарства,
протокол № 3 від 08.10.2010р.

МОДУЛЬ 1. ПІДПРИЄМСТВО ТА ЧИННИКИ ЙОГО ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Змістовий модуль 1. Підприємство в сучасній системі господарювання

Тема 1. Теорії та моделі підприємств

Перелік ключових питань:

1. Поняття підприємства. Ознаки підприємства. Принципи його діяльності.
2. Місія, основні цілі функціонування і головні напрямки діяльності підприємства.
3. Правові основи функціонування підприємства.
4. Теорії підприємств та їх характеристика.

Ключові поняття:	Підприємство, місія підприємства, статут, установчий договір, колективний договір, фактори виробництва.
-----------------------------	--

Розкриття змісту ключових питань теми.

1. Поняття підприємства. Ознаки підприємства.

Принципи його діяльності

Метою суспільного виробництва будь-якої держави є задоволення потреб громадян, які проживають на його території. Для досягнення цієї мети суспільство організує матеріальне виробництво, первинною ланкою якого є підприємство.

Відповідно до Господарського кодексу України, підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому чинним законодавством.

Суб'єкт господарювання вважається підприємством за наявності наступних ознак:

- ✓ організаційна єдність;
- ✓ відокремленість майна;
- ✓ майнова відповідальність;
- ✓ системна єдність засобів виробництва;
- ✓ економічна самостійність;
- ✓ наявність ідентифікаційних ознак.

Кожне підприємство у своїй діяльності керується низкою принципів, серед яких можна виділити наступні:

- комбінування виробничих факторів. Кожне підприємство має купувати і певним чином комбінувати фактори виробництва.

- економічність або економічна раціональність – спосіб вибору рішень, заснований на прагненні одержати найкращі економічні результати, використовуючи обмежені ресурси.

- фінансова рівновага. Підприємство має бути спроможним вчасно розраховуватися за зобов'язаннями і фінансувати свої програми, тобто фінансові засоби і витрати підприємства мають бути збалансовані в часі.

- принцип дохідності. Підприємство у своїй діяльності керується вимогою отримання максимального прибутку від вироблення і продажу продукції. Цей принцип є базовим для діяльності підприємств в умовах ринкової економіки.

2. Місія, основні цілі функціонування і головні напрямки діяльності підприємства

Місія – генеральна мета, яка стосується довгострокової орієнтації підприємства на який-небудь вид діяльності та відповідне місце на ринку.

Роль місії:

- визначає причину та сферу існування;
- об'єднує зусилля працівників;
- дає змогу об'єднати різні цілі та інтереси різних груп людей (наприклад, акціонерів, менеджерів, працівників усіх ланок, профспілок);
- визначає розумні передумови розподілу коштів (пріоритетів);

➤ окреслює загальний діапазон обов'язків.

Здебільшого, місією сучасного підприємства вважають виробництво продукції (послуг) для задоволення потреб ринку та одержання максимально можливого прибутку. Однак різні підприємства можуть ставити перед собою різні цілі залежно від інтересів власників підприємства, менеджерів, власників акцій тощо. На сьогодні світовою економічною думкою напрацьовано різні теорії оптимізації діяльності фірми, в яких як альтернативи максимізації прибутку висувуються й інші цілі – максимізація управлінської корисності, престиж фірми, завоювання та утримання певної частки ринку, освоєння нових ринків тощо. Але *мотив прибутку* завжди присутній у діяльності підприємства як головний або як один із значущих критеріїв його поведінки, оскільки інакше воно не матиме змоги втриматися у своєму бізнесі в довгостроковому періоді й досягти інших цілей.

На основі загальної місії підприємства формулюються і встановлюються загальнофірмові цілі, які можна розділити на дві групи:

- *Монетарні*: одержання прибутку, підвищення рентабельності підприємства; збільшення обсягу виробництва й реалізації продукції; скорочення витрат на одиницю продукції; збільшення капіталу та оптимізація його структури; мінімізація податкового «пресу»; підтримка платоспроможності й ін.

- *Немонетарні*: збільшення частки ринку; підвищення якості продукції; упровадження нових методів виробництва; розробка нових продуктів і технологій; підвищення кваліфікації робітників; випуск продукції, що відповідає міжнародним стандартам; створення робочих місць; використання зворотних відходів і захист навколишнього середовища й ін.

Правильно сформульовані цілі мають відповідати таким вимогам:

- *реалістичність, досяжність;*
- *наукова обґрунтованість;*
- *вимірюваність;*
- *орієнтованість у часі;*
- *гнучкість;*
- *відображення змісту діяльності.*

У практиці господарювання кожне підприємство, здійснює багато конкретних видів діяльності, котрі можна об'єднати в окремі головні напрямки:

✓ *вивчення ринку товарів* (ситуаційний аналіз) – це визначальний напрямок діяльності кожного підприємства, який передбачає комплексне дослідження ринку, рівня конкурентоспроможності й цін на продукцію, інших вимог покупців товару, зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.

✓ *інноваційна діяльність*, яка ґрунтується на результатах вивчення ринку товарів та служать вихідною базою для обґрунтування конкретних шляхів удосконалення й розвитку підприємства на перспективний період. Вона охоплює науково-технічні розробки, технологічну й конструкторську підготовку виробництва, запровадження технічних, організаційних та інших нововведень, формування інвестиційної політики на найближчі роки, визначення обсягу необхідних інвестицій тощо.

✓ *виробнича діяльність підприємства*, яка передбачає обґрунтування обсягу виготовлення продукції певної номенклатури та асортименту відповідно до потреб ринку; формування маркетингових програм для окремих ринків і кожного виду продукції, їхню оптимізацію відносно виробничих можливостей підприємства; збалансування виробничої потужності та програми випуску продукції; забезпечення виробництва необхідними матеріально-технічними ресурсами; розробку й дотримання узгоджених у часі оперативно-календарних графіків випуску продукції.

✓ *комерційна діяльність* – організація і стимулювання збуту продукції підприємства, проведення реклами.

✓ *післяпродажний сервіс* охоплює пусконаладжувальні роботи у сфері експлуатації (використання) куплених на ринку товарів (машин та устаткування, автомобілів, комп'ютерної, медичної, складної побутової техніки, інших виробів виробничо-технічного й споживчого призначення), їхнє гарантійне технічне обслуговування протягом певного терміну, забезпечення необхідними запасними частинами і проведення ремонтів під час нормативного строку служби тощо.

✓ *економічна діяльність* є визначальною для оцінки й регулювання всіх елементів системи господарювання на підприємстві та включає: стратегічне та поточне планування, облік і звітність, ціноутворення, систему оплати праці, ресурсне забезпечення виробництва, зовнішньоекономічну та фінансову діяльність тощо.

✓ *соціальна діяльність*, яка спрямована на підвищення рівня професійної підготовки й компетентності працівників, удосконалення мотиваційного механізму, постійно підтримуваних на належному рівні умов праці та життя трудового колективу.

3. Правові основи функціонування підприємства

Підприємство повинне здійснювати свою діяльність в межах чинного законодавства. З-поміж великої кількості законодавчих актів, що регулюють діяльність підприємства, основними є Господарський кодекс, закони України «Про власність», «Про оподаткування прибутку підприємства», «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», «Про зовнішньоекономічну діяльність» та ін.

Визначальним законодавчим актом є Господарський кодекс України, який визначає основні засади господарювання в Україні, встановлює загальні принципи господарювання та регулює господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання.

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

Підприємство може бути утворене за рішенням власника (власників) майна або уповноваженого ним органу; за рішенням інших органів, організацій і громадян шляхом заснування нового або реорганізації діючого суб'єкта господарювання з додержанням вимог законодавства.

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

Статут – внутрішній документ нормативно-правового характеру, де визначаються і закріплюються правила, якими керується у своїй діяльності підприємство. У статуті визначається власник та найменування підприємства, його місцезнаходження, мета і предмет діяльності, розмір і порядок утворення статутного та інших фондів, порядок розподілу прибутків і збитків, склад і компетенція органів управління підприємства, порядок прийняття ними рішень, умови реорганізації та ліквідації підприємства. Статут може містити й інші відомості, пов'язані з особливостями організаційної форми суб'єкта господарювання.

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

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.

Порядок створення і реєстрації підприємства можна розподілити на декілька етапів:

1-ий – прийняття засновниками рішення про створення підприємства, проведення організаційних і установчих зборів (якщо засновників два та більше). Рішення власника може бути оформлене протоколом установчих зборів, постановою, розпорядженням (наприклад, для державних або комунальних підприємств).

2-ий – розробка і затвердження засновниками установчих документів, оформлення документів у нотаріуса;

3-ий – відкриття тимчасового рахунку в установах банку, якщо це потрібно;

4-ий – державна реєстрація підприємства в органах державної влади;

5-ий – післяреєстраційні процедури, які включають:

- реєстрацію підприємства в органах Держкомстату;
- реєстрацію у загальнообов'язкових фондах соціального страхування;
- реєстрацію підприємства у Державній Податковій Інспекції України;
- отримання дозволу в УВС на виготовлення печатки та штампів;
- відкриття поточного та інших рахунків в установах банку тощо.

Реєстрація підприємства проводиться за місцем знаходження підприємства у виконавчому комітеті міської, районної у місті або в районній державній адміністрації. Зареєстроване підприємство отримує “Свідоцтво про державну реєстрацію”, Установчі документи з відміткою виконкому про реєстрацію. У “Свідоцтві про державну реєстрацію” вказано найменування підприємства, його місцезнаходження, дату проведення державної реєстрації, ідентифікаційний код. Під ідентифікаційним кодом підприємство в органах Держкомстату заноситься до Єдиного Державного Реєстру підприємств і організацій України (ЄДРПОУ).

У випадках зміни місцезнаходження, складу засновників, розміру статутного фонду, появи нових видів діяльності необхідно вносити зміни в установчі документи, повідомити по ці зміни державного реєстратора або пройти процедуру перереєстрації.

У 2005 році було видано кілька указів Президента України, постанов Кабінету Міністрів України, які передбачають спрощення процедури реєстрації підприємств і видачі їм відповідних документів. Цей процес організовується за принципом «єдиного вікна».

Підприємницька діяльність підприємства може бути *припинена*: з власної ініціативи; у разі закінчення строку дії ліцензії; у разі припинення існування (унаслідок реорганізації шляхом злиття, приєднання, поділу, перетворення або ліквідації); на підставі рішення суду у випадках, передбачених законом.

Кожне підприємство *зобов'язане*:

- ✓ здійснювати оперативний та бухгалтерський облік результатів своєї роботи;
- ✓ додержуватися кредитних зобов'язань перед державою, розрахункової дисципліни, вимог валютного законодавства та податкової дисципліни;
- ✓ додержуватися антимонопольно-конкурентного законодавства;
- ✓ додержуватися безпеки виробництва і праці, законодавства про працю;
- ✓ додержуватися пожежної, екологічної, санітарно-гігієнічної безпеки виробництва, стандартів, норм і правил, якими встановлено обов'язкові вимоги щодо здійснення господарської діяльності;
- ✓ випускати якісну і безпечну продукцію та послуги;
- ✓ охороняти навколишнє середовище.

За порушення правил здійснення господарської діяльності підприємство несе відповідальність, передбачену законодавством.

Органи державної влади з метою контролю і нагляду за господарською діяльністю здійснюють інспектування та перевірки діяльності підприємств. Для забезпечення контролю за діяльністю підприємств і організацій та аналізу

показників економічного стану на макрорівні останні подають до органів державного управління фінансову, податкову, статистичну та іншу звітність.

4. Теорії підприємств та їх характеристика

Існує кілька основних концепцій підприємства, що описують причини його виникнення, діяльність, ліквідацію. Серед них можна виокремити чотири основні: неокласичну; інституціональну; еволюційну; підприємницьку. Кожна з них в основу основ ставить різні аспекти діяльності підприємства. Ці теоретичні «образи» у реальній дійсності мирно співіснують і виявляють себе на будь-якому підприємстві незалежно від його форми власності, галузевої приналежності, розмірів, організаційно-правової форми, ринкової орієнтації та інших класифікаційних ознак.

У неокласичній теорії підприємство розглядається як цілісний об'єкт, який залучає вихідні ресурси у виробництво та перетворює їх у продукцію. Ця модель підприємства ґрунтується на виробничій функції, котра виражає залежність результатів виробництва від витрачених факторів виробництва, розміру та співвідношення цих факторів. Поведінка підприємства визначається обсягом і структурою ресурсів, що залучаються, та продукцією, що виробляється.

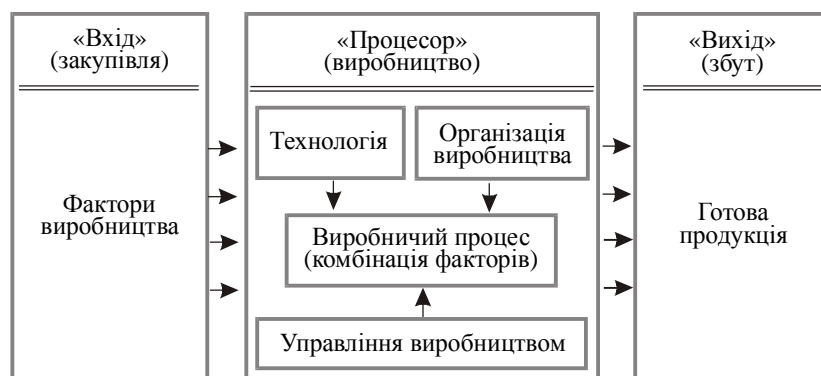


Рис. 1.1 – Найпростіша схема підприємства як ринково-виробничої системи

В економіці факторами виробництва називають блага природного і штучного походження, використовувані для виробництва необхідних людям продуктів і послуг. Наприкінці XVIII—на початку XIX ст. економісти почали вирізняти такі три групи факторів виробництва: земля, праця і капітал.

Під землею економісти розуміють природний фактор, що не є

результатом людської діяльності. Це і власне земля з притаманною їй родючістю, і запаси мінеральної сировини, і ліс, і вода та інші природні багатства, тобто все те нерукотворне середовище, в якому живе людина.

Праця – всі види людської діяльності, використовувані у виробництві.

Капітал – все, що використовується у виробництві, але не є ні землею, ні працею, тобто створені людиною засоби виробництва, знаряддя праці, сировина, матеріали тощо.

Пізніше, наприкінці ХІХ ст., економісти виділили четвертий фактор виробництва – підприємницький талант, або підприємництво, тобто діяльність з ефективного сполучання ресурсів землі, капіталу, праці у процесі виготовлення деякого товару, пов'язану з прийняттям на себе ризику і відповідальності за економічні результати виробництва.

У другій половині ХХ ст. з розвитком кібернетики, загальної теорії систем, комп'ютеризації життя суспільства економістами було виокремлено ще один фактор виробництва – *інформацію*. Інформаційні ресурси підприємства – це знання про підприємство як про виробничо-економічну систему (внутрішні інформаційні ресурси) і про середовище її функціонування – ринки, конкурентів, покупців, законодавчі акти і т. ін. (зовнішні інформаційні ресурси).

Придбані підприємцем фактори виробництва (засоби праці, предмети праці, робоча сила й т. ін.) вступають у виробничий процес. Виробництво – це не просте механічне поєднання факторів, а складна система їхньої взаємодії через технологію, організацію та управління виробництвом, як це було показано на рис. 1.1. Кінцевим результатом виробництва виступає продукція, призначена для збуту. При цьому під терміном «продукція» розуміють усі блага, що є результатом виробничого процесу: вироби, роботи, послуги тощо.

Отже, підприємство одночасно виступає в ролі *покупця, товаровиробника і продавця*; в його функціонуванні чітко виявляється циклічність: виручка від реалізації продукції (дохід підприємства) спрямовується на відшкодування витрат на виробництво (купуються ресурси на здійснення наступного виробничого циклу), виплату дивідендів, розширене відтворення і т.д.

Головне завдання підприємства – визначити необхідні обсяги та співвідношення витрат, які б дали змогу встановлювати таку ціну на продукцію, яка б максимізувала б прибуток. Прибуток є формою вираження результативності й ефективності діяльності підприємства.

Відповідно до такого розуміння ролі та функцій підприємства поведінка підприємства сконцентрована на двох напрямках:

1) вивчення технологічних властивостей і параметрів підприємства, тобто пропорцій відтворення праці, капіталу, засобів виробництва, які б забезпечували найменші витрати;

2) аналіз організації різноманітних ринків, їх структури та впливу на конкурентну поведінку підприємства.

Неокласична модель підприємства, як носія основної (виробничої) функції, на сьогодні є загальноновизнаною, базовою у світовій економічній науці концепцією.

В *інституціональній теорії* підприємство розглядається як організація, що створена людьми для ефективнішого використання обмежених ресурсів. Іншими словами, існування підприємства (фірми) пов'язується з тими перевагами, які воно забезпечує у процесі виготовлення продукції порівняно з виробництвом тієї самої продукції без організації фірми. Поведінка підприємства характеризується особливостями укладання та виконання контрактів із зовнішніми організаціями і робітниками.

В *еволюційній теорії* фірма розглядається як один із об'єктів системи, яку можна порівняти з біологічною популяцією. Поведінка підприємства обумовлена еволюційними реакціями на вплив ділового, адміністративного та технологічного середовища. У процесі функціонування підприємства та його взаємодії з іншими суб'єктами господарювання формуються відповідні традиції та виробляються процедури прийняття рішень, певні правила реагування на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Характерним для еволюційної концепції є системне уявлення про підприємство як подвійний об'єкт: з одного боку, підприємство є членом ділової спільноти («популяції») і повною мірою

перебуває під впливом її еволюції, з іншого, – йому притаманні власні традиції у визначенні напрямків діяльності, обсягів і пропорцій залучення ресурсів.

Підприємницька модель фірми ґрунтується на уявленні про підприємство як сферу реалізації підприємницької ініціативи та наявних у підприємця або доступних для залучення ресурсів. Поведінка підприємства є результатом взаємодії підприємців (менеджерів) усіх рівнів.

Кожна з наведених концепцій розглядає підприємство лише під одним ракурсом. На думку провідних економістів, 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.

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.

Тема 2. Основи підприємництва

Перелік ключових питань:

1. Сутність, принципи здійснення та моделі підприємницької діяльності.
2. Характеристика основних типів підприємницької діяльності.
3. Договірні взаємовідносини і партнерські зв'язки в підприємстві.
4. Мале підприємництво: поняття, значення, основні чинники ефективного розвитку.

**Ключові
поняття:**

Підприємництво, принципи підприємницької діяльності, форма підприємництва, класична та інноваційна моделі підприємництва, ліцензія, виробниче, комерційне, фінансове та посередницьке підприємництво, господарський договір, партнерські зв'язки, мале підприємництво

Розкриття змісту ключових питань теми

1. Сутність, принципи здійснення та моделі підприємницької діяльності

Виникнення поняття «підприємництво» прийнято пов'язувати з початком торговельної діяльності. Носіями характерних ознак підприємництва були купці, ремісники, місіонери. До середини XVI ст. капітал такого роду підприємців зосереджувався в руках однієї особи або сім'ї. Термін «підприємець» вперше було застосовано на початку XVIII ст. французьким банкіром-економістом Р. Кантільйоном. До підприємців він відносив тих, хто був зайнятий своєю справою в умовах нестабільності та ризику. Еволюція терміну "підприємець" наведена у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Еволюція терміну "підприємець"

Дослідник	Визначення
Р. Кантільйон (1725 р.)	Підприємець – це власник, що приймає на себе ризик своєї господарської діяльності.
Адам Сміт (1768 р.)	Підприємець – власник підприємства. Мета підприємницької діяльності – отримання підприємницького доходу.
Ж. Б. Сей (1803 р.)	Підприємець – це людина, яка вміє поєднувати та комбінувати чинники виробництва. Головна функція підприємця полягає не в отриманні прибутку, а в організації й управлінні відтворенням в рамках звичайної господарської діяльності, результатом якої є підприємницький дохід, а не дохід на капітал.
Френсіс Уокер (1876 р.)	Підприємець – це особа (не обов'язково власник), що створює підприємство й управляє його діяльністю для отримання доходу. Його внеском в цю діяльність є власна ініціатива, талант, винахідливість.
Йозеф Шумпетер (1934 р.)	Підприємець – це особистість з яскраво вираженими новаторськими діловими здібностями, що реалізуються в оригінальних, нетрадиційних, відмінних від існуючих комерційних проектів.
А. Тюнен	Підприємець – власник особливих якостей, який вміє ризикувати, приймати нестандартні рішення, відповідати за свої дії і тому претендує на незапланований дохід.
Ф. Х. Найт (1935 р.)	Підприємець – особа, яка, незважаючи на невизначеність майбутнього, може “вгадати” основні параметри розвитку виробництва і обміну, завдяки чому отримати комерційний ефект.
Ф.А. Хайек	Діяльність підприємця включає організаційно-господарську новизну та економічну підприємницьку свободу.
Пітер Друкер (1964 р.)	Підприємець завжди в пошуках змін, він використовує будь-яку можливість з максимальним зиском.
А. Шапіро	Поведінка підприємця включає в себе: елементи ініціативи; організаційні здібності; відповідальність за ризик.
Карл Веспер (1980 р.)	Підприємець – це той, хто поєднує кошти, працю, матеріали таким чином, щоб їх сукупна вартість зростала. При цьому підприємець вносить зміни, запроваджує інновації і змінює визначений порядок.

Господарський кодекс України ст. 42 визначає, що *підприємництво* – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

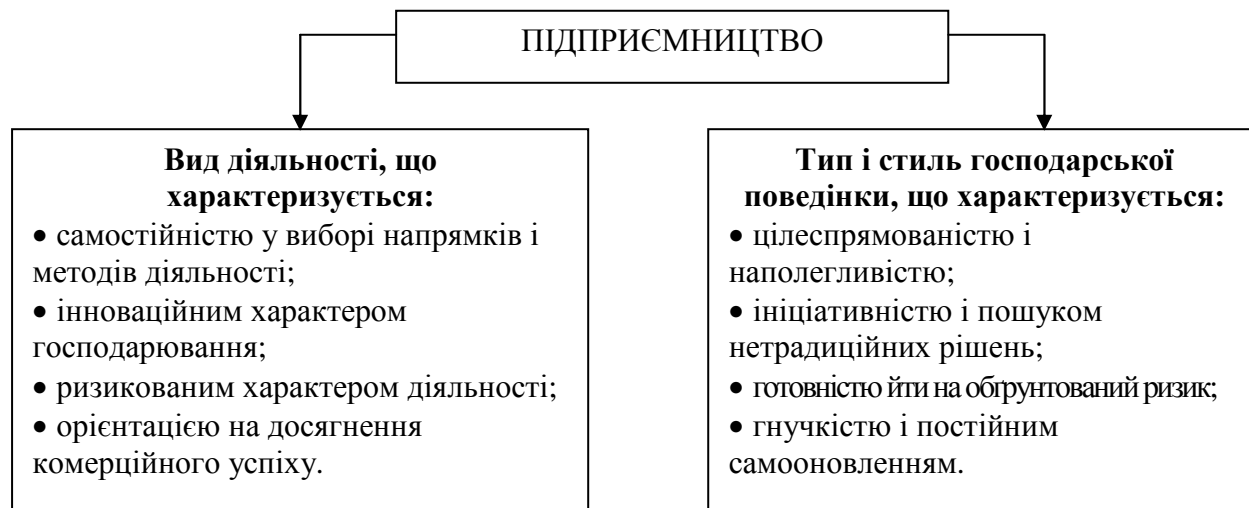


Рис. 2.1 – Структурно-елементна характеристика підприємництва

Підґрунтям підприємництва є такі *принципи*:

- 1) вільний вибір підприємцем видів підприємницької діяльності;
- 2) самостійне формування підприємцем програми діяльності, вибір постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, установлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;
- 3) вільне наймання підприємцем працівників;
- 4) комерційний розрахунок та власний комерційний ризик;
- 5) вільне розпорядження прибутком, що залишається у власності підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;
- 6) самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності;
- 7) забезпечення економічної багатоманітності й рівний захист державою усіх суб'єктів господарювання;
- 8) наявність державного регулювання підприємницької діяльності і, разом з тим, обмеження втручання держави в економічні процеси.

Становлення та розвиток підприємництва неможливі без відповідних **передумов**, до яких належать:

- ✓ економічна свобода підприємців;
- ✓ орієнтація підприємницької діяльності на отримання прибутку, досягнення комерційного успіху;
- ✓ відповідальність за результати підприємництва;
- ✓ високий ступінь ризику;
- ✓ комерційна таємниця;
- ✓ конкуренція;
- ✓ формування в суспільній свідомості позитивного ставлення до підприємництва.

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, взаємодопомозі.

Слід виділити **основні функції підприємницької діяльності**:

- творчу – генерування та активне використання новаторських ідей, готовність до виправданого ризику та вміння ризикувати;
- ресурсну – формування та ефективне використання власного капіталу, а також інформаційних, матеріальних і трудових ресурсів;
- організаційну – практична організація маркетингу, виробництва, реклами, продажу та інших господарських операцій.

Соціально-економічна роль і значення розвитку підприємницької діяльності для функціонування ефективної системи господарювання полягає в тому, що розвиток підприємництва:

- 1) сприяє позитивним змінам в структурі економіки;
- 2) підтримує розвиток конкуренції і завдяки цьому стає своєрідним каталізатором соціально-економічного розвитку країни в цілому;

3) сприяє найефективнішому використанню інвестиційних, матеріальних і нематеріальних ресурсів;

4) забезпечує належну мотивацію високопродуктивної праці.

Традиційно існують класична та інноваційна моделі підприємництва.

Класична модель підприємницької діяльності незмінно орієнтується на найефективніше використання наявних ресурсів підприємства. За такої моделі дії підприємця чітко окреслено: аналітична оцінка наявних ресурсів; виявлення реальних можливостей досягнення поставленої мети бізнесової діяльності; використання саме тієї реальної можливості, яка здатна забезпечити максимально ефективну віддачу від наявних фінансових, матеріальних і нематеріальних ресурсів.

Інноваційна модель підприємництва передбачає активне використання переважно інноваційних організаційно-управлінських, техніко-технологічних і соціально-економічних рішень у сфері різномасштабного бізнесу. Тому практична реалізація цієї підприємницької моделі має спиратися на таку послідовно здійснювану систему дій: 1) науково обґрунтоване формулювання головної підприємницької мети; 2) усебічна оцінка зовнішнього ринкового середовища з погляду пошуку альтернативних можливостей реалізації запропонованої підприємницької ідеї; 3) неупереджена порівняльна оцінка власних матеріально-фінансових ресурсів і спрогнозованих можливостей; 4) конструктивний пошук зовнішніх додаткових джерел відповідних видів ресурсів (за потреби); 5) ґрунтовний аналіз потенційних можливостей конкурентів у відповідній ніші ринку; 6) практична реалізація завдань інноваційного характеру згідно з прийнятою концепцією підприємницької діяльності.

Підприємництво може здійснюватися у різних формах.

Форма підприємництва – це система норм, які визначають відносини всередині підприємства, а також між підприємством та іншими підприємствами і державою. У 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. Форми колективних підприємств: господарські товариства (товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з повною відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, командитне товариство) та господарські спілки;

⇒ корпоративна базується на поділі капіталу на окремі частки (акції), в результаті реалізації яких формується статутний фонд акціонерного товариства.

Підприємці мають право без обмежень самостійно здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, не заборонену законом. Окремими видами діяльності підприємство може займатись тільки на підставі спеціального дозволу (ліцензії).

Ліцензія – документ державного зразка, який засвідчує право ліцензіата на провадження зазначеного в ньому виду господарської діяльності протягом визначеного строку за умови виконання ліцензійних умов.

Види господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, порядок видачі ліцензій та контролю у цій сфері визначає Закон України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності". У цьому документі наведено близько 60 видів діяльності, які потребують ліцензування. Ліцензування проводиться державою для забезпечення інтересів життя і здоров'я громадян, забезпечення безпеки її самої та інших підприємств. Найбільш розповсюджені види діяльності, які потребують ліцензування:

- пошук (розвідка) корисних копалин;
- медична, ветеринарна практика, виробництво та торгівля лікарськими засобами;
- виробництво спирту, алкогольних напоїв, тютюну та тютюнових виробів, оптова та роздрібна торгівля ними;
- перевезення вантажів і пасажирів усіма видами транспорту;
- виконання будівельних і будівельно-монтажних робіт;
- виготовлення бланків цінних паперів, документів строгої звітності;
- надання освітніх послуг тощо.

Ліцензування здійснюють Міністерства та Комітети. Строк дії ліцензії 3-15 років.

2. Характеристика основних типів підприємницької діяльності

Тип (вид) підприємницької діяльності визначається тим місцем, яке вона посідає у процесі задоволення споживчого інтересу.

Усі численні вияви підприємницької діяльності можна згрупувати у певні види: виробниче, комерційне, фінансове та посередницьке підприємництво.

1. *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).

Виробниче підприємництво потребує великих ресурсів: капітальних вкладень, людської праці, енергоресурсів, розвиненої інфраструктури та адміністрування.

У виробничому підприємстві можна виокремити такі загальні етапи:

- 1) визначення виду вироблюваної продукції;
- 2) встановлення зв'язку із споживачами, контрагентами, укладання контрактів, договорів, угод;
- 3) придбання або оренда факторів виробництва (виробничі засоби, робоча сила, інформаційне забезпечення);
- 4) розрахунок витрачених ресурсів;
- 5) визначення розміру податків, зборів та інших відрахувань;
- 6) підведення підсумків виробничої діяльності.

2. *Комерційне підприємництво* – передбачає товарно-грошові, торговельно-обмінні операції. Такі операції здійснюються у вигляді угоди з купівлі-продажу товарів і послуг. У такому підприємстві фактором є сам товар, а прибуток підприємця утвориться шляхом продажу товару за ціною, що перевищує ціну придбання. Представниками комерційного підприємництва є торговельні заклади (товарні біржі), що продають предмети споживання та засоби виробництва. В умовах численних господарських

зв'язків між виробничими і комерційними організаціями вони звертаються до послуг посередників.

Хоча виробниче підприємництво є провідним видом підприємництва, при ринковій економіці найшвидшими темпами розвивається комерційне підприємництво. Цьому сприяють такі фактори:

- комерційне підприємництво потребує значно менших капітальних вкладень;
- оборотність капіталу в комерції відбувається значно швидше;
- комерційне підприємництво більш прибуткове (за оцінками західних спеціалістів, рентабельність виробництва близько 12%, рентабельність в комерції – 20%, 30% і вище).

3) *Фінансове підприємництво* – різновид комерційного. Основна його відмінність полягає в тому, що об'єктом купівлі-продажу є специфічний товар: гроші, валюта, цінні папери. Агентами фінансового підприємництва є комерційні банки, фондові біржі, громадяни-підприємці.

4) *Посередницьке підприємництво*, метою якого є інтеграція економічних інтересів виробників і споживачів. При цьому підприємець сам не робить і не продає товар, а виступає в ролі посередника, що зв'язує ланцюги в процесі товарного обміну, у товарно-грошових операціях. Головне завдання і предмет підприємницької діяльності посередника – з'єднати дві зацікавлені у взаємній угоді сторони. За надання подібних послуг підприємець одержує дохід, прибуток.

Потреба в посередниках виникає тоді, коли виробник не може безпосередньо реалізувати товар, а споживач – придбати. Найпоширенішою формою посередництва є агентування, тобто такий тип відносин, у яких агент виступає посередником між виробником і споживачем.

Агент – особа, що діє від імені та в інтересах виробника товару чи споживача. Особа, в інтересах і від імені якої діє агент, називається принципалом. Принципалом може бути як власник товару, що доручає агенту продати його, так і споживач товару, що доручає агенту купити цей необхідний товар.

Таким чином, посередництво за участю агента на ринку включає взаємини вже не двох, а трьох суб'єктів (рис. 2.2).



Рис. 2.2 – Схема відносин виробника і споживача за участю агента

Розрізняють кілька типів агентів:

1) агенти виробників (представники виробників) – представляють інтереси двох чи декількох виробників однотипних товарів;

2) повноважні агенти зі збуту – одержують право на збут усієї продукції і являють собою як би відділ збуту, але не входять у структуру фірми-виробника, а взаємодіють з нею на договірних умовах.;

3) агенти з закупівлі – займаються підбором потрібного споживачам асортименту товарів (наприклад, для дрібних роздрібних торговців).

Посередницькі функції одноразового агента здійснює *брокер* – посередник при підписанні угод, який спеціалізується на визначених видах товарів чи послуг, діє за дорученням і за рахунок клієнтів, одержуючи від них спеціальну винагороду.

Іноді агент виступає як *комісіонер*, що самостійно розпоряджається товаром, приймаючи його на комісію. Комісіонер діє на основі договору комісії, що укладається між ним і комітентом (власником товару). До комісійних відносять також операції консигнації, за яких посередник-*консигнатор* реалізує товар зі власного складу на підставі договору доручення. При цьому право власності на товар аж до продажу залишається за постачальником товару, а просування й продаж здійснює консигнатор.

Серед агентів, які виконують посередницькі функції, слід виділити дилерів та дистриб'юторів. *Дилер* – фізична або юридична особа, що здійснює перепродаж товарів від свого імені та за власний рахунок; прибуток дилера – це різниця між ціною придбання та ціною реалізації товару. *Дистриб'ютор* – різновид агента, що здійснює збут товарів в межах свого регіону, закупаючи товари у продавця за власний рахунок; дистриб'юторські угоди укладаються на

тривалий термін і передбачають рекламування товарів, утримання складів і запасів та ін.

В сучасних умовах господарювання особливого значення набуває *консалтингове (консультативне) підприємництво* діяльність спеціальних компаній з консультування та активного втручання в підприємницьку діяльність. Консалтинговими послугами користуються не тільки підприємці, але й покупці. За допомогою консалтингу вирішуються питання організації підприємницької діяльності, стратегії і тактики цієї діяльності, фінансової політики фірми. А також політики у придбанні нової техніки і технологій.

Консалтингові послуги існують таких видів: одноразова порада в усній формі; аргументований письмовий висновок; консалтинговий проект.

3. Договірні взаємовідносини і партнерські зв'язки в підприємстві

Організація підприємницької діяльності базується виключно на договірних взаємовідносинах.

Договір (контракт, угода) – це письмова домовленість двох або більше сторін, що укладена для встановлення, зміни чи припинення цивільних прав і обов'язків.

Господарський договір – угода між партнерами, згідно з якою передаються товари, виконуються роботи чи послуги для досягнення мети підприємницької діяльності. Зміст господарського договору визначається суб'єктами укладання та має відповідати структурі типового договору.

Типовий зміст і структура підприємницького договору представлена на рис. 2.3.

Переважну більшість документально оформлених взаємовідносин у підприємстві становлять договори щодо внутрішньогосподарської та зовнішньоекономічної діяльності (договір купівлі-продажу продукції, договір на поставку товарів через посередника, договір про виготовлення продукції із сировини і матеріалів замовника, договір оренди майна, лізингова угода, договір консигнації, агентський договір, договір на закупівлю товарів за імпортом, договір поставки товарів за експортом й ін.). Решта господарських чи

інших взаємин оформляються у вигляді договорів (контрактів, угод) щодо підрядних послуг, трудових відносин, страхування, розрахунків і кредитування.

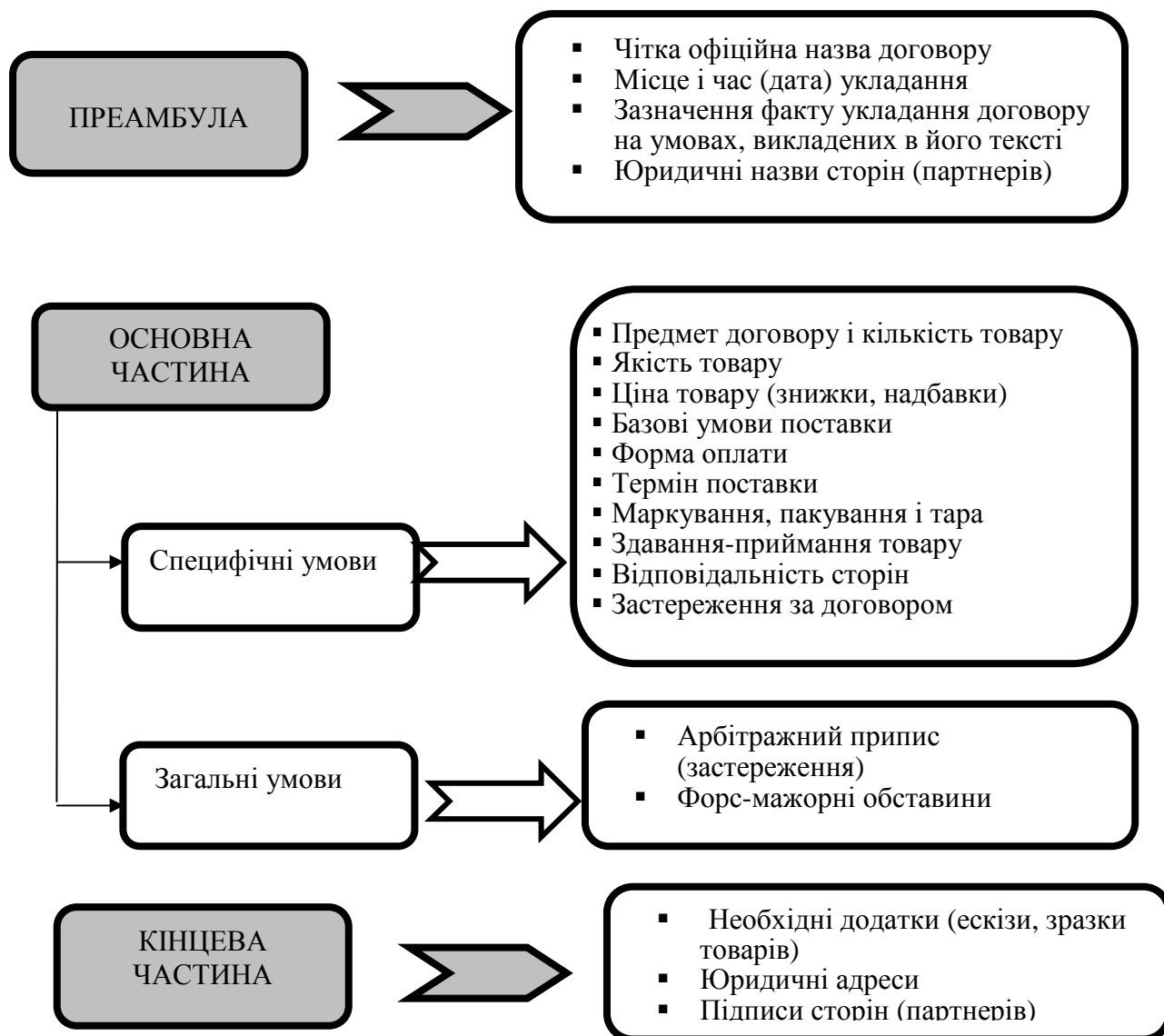


Рис. 2.3 – Типовий зміст і структура підприємницького договору

Партнерські зв'язки – взаємовідносини між партнерами щодо ведення бізнесу, які базуються на добровільних засадах, рівноправності партнерів і здійснюються у формі різноманітних угод між партнерами.

У ринковій системі господарювання партнерські зв'язки здійснюються за кількома основними напрямками діяльності:

⇒ **в сфері виробництва:**

- *Виробнича кооперація* – здійснення замкнутого виробничого циклу готового до споживання продукту всіма партнерами спільно, при цьому

кожний з них виконує свій обсяг робіт у рамках єдиного (інтегрованого) виробничого процесу.

- *Проектне фінансування* – форма підприємницького співробітництва, за якої: а) один з партнерів зобов'язується фінансувати реалізацію підприємницького проекту іншого партнера; б) партнер-розробник пропонує іншому партнерові здійснювати практичну його реалізацію і зобов'язується фінансувати всі необхідні роботи. При цьому, в обох випадках одержаний кредит потрібно повернути у товарній формі, тобто за рахунок виготовленої після реалізації бізнес-проекту продукції.

- *Управління за контрактом* – форма партнерських зв'язків, здійснюваних через передачу одним підприємцем іншому «ноу-хау» управлінського характеру і забезпечення тим іншим інвестування процесу практичного його використання; за своєю сутністю її можна вважати експортом управлінських послуг.

- *Підрядне виробництво* характеризує форму юридично оформлених взаємин між підприємцями, відповідно до якої один з них здійснює цільове виробництво продукції за вказівкою іншого.

- *Спільне підприємництво* означає функціонування організаційного утворення (підприємства, іншого суб'єкта господарювання), статутний фонд якого формується за рахунок пайових внесків партнерів-засновників, котрі уособлюють різні форми власності, або один з них є іноземною фізичною чи юридичною особою.

⇒ *в сфері товарообміну:*

- *Бартерні операції (бартер)* – форма реалізації укладеної угоди в натуральній формі згідно з попередньо узгодженою номенклатурою обмінюваних товарів, а також з узгодженими строками поставок продукції.

- *Зустрічна поставка* є різновидом бартеру, але передбачає дещо інші умови виконання. Партнери визначають, який товар має бути поставлений, а конкретний асортимент визначається згодом і оформлюється у вигляді додатка до договору (угоди).

- *Комерційна триангуляція* полягає в тому, що до бартерних операцій залучається ще й третій партнер (чи більше), якщо цього потребує пошук необхідного продукту (товару).

⇒ ***в сфері торгівлі:***

- *Звичайна угода* – це загальновизнана універсальна угода про купівлю-продаж, за якої партнерські взаємини оформляються у вигляді договору поставки певного товару.

- *Форвардна угода* – це угода між двома сторонами про майбутню поставку предмета контракту за здалегідь обумовленою ціною, яка є обов'язковою до виконання для обох сторін зазначеної угоди. Форвардні угоди укладаються на купівлю або на продаж певної кількості певного фінансового чи матеріального активу.

- *Угоди про передачу інформації* у вигляді «ноу-хау» реалізуються обов'язково за певну матеріальну винагороду, умови і розміри якої визначаються цими угодами.

- *Угоди про встановлення прямих зв'язків* – партнерські зв'язки суб'єктів господарювання, що базуються на безпосередній співпраці в конкретній сфері діяльності.

- *Угоди про експорт* – це юридично оформлені договірні відносини, спрямовані на поставку конкурентоспроможної продукції конкретним споживачам в інших країнах. Угоди про реекспорт характеризують виробничо-економічні відносини, що передбачають купівлю тим чи тим партнером відповідних видів товарів за кордоном з метою наступної їх поставки (перепродажу) партнерам з третьої країни.

- *Угоди про імпорт товарів* – форма партнерських зв'язків для організації завезення потрібних товарів з іншої країни.

⇒ ***в сфері фінансових відносин:***

- *Факторинг* відображає фінансово-економічні взаємовідносини між підприємцями і так званими фактор-фірмами (найчастіше банками), які за певну винагороду беруть на себе організацію одержання дебіторської

заборгованості суб'єктами господарювання з боку інших фірм, або просто купують у них документи (рахунки-фактури), що дають право вимагати в боржників погашення боргу.

○ *Комерційний трансферт* застосовується в системі міжбанківських зв'язків і міждержавних відносин. Він означає взаємне придбання партнерами капіталу в національній валюті у визначених розмірах за договірною ціною з наступним її зарахуванням на рахунок покупця в національному банку країни-продавця.

Отже, таке комплексне здійснення партнерських зв'язків може забезпечити належний розвиток та ефективність підприємництва в Україні.

4. Мале підприємництво: поняття, значення, основні чинники ефективного розвитку

Суб'єктами малого підприємництва виступають:

1) фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності;

2) юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 500 000 євро.

Для з'ясування сутності малого підприємства його недостатньо розглядати тільки з точки зору обсягів діяльності та чисельності зайнятих. Невеликі масштаби діяльності обумовлюють якісні відмінності у механізмі функціонування, системі управління і зовнішньому середовищі малого підприємства проти великого, а саме:

1) обмеженість ресурсних та ринків збуту, що не дозволяє малому підприємству суттєво впливати на ціни і галузеві обсяги реалізації продукції;

2) особливий характер фінансування: основними джерелами залучення фінансових ресурсів для малих підприємств є власні кошти самого підприємця,

«неформальний» ринок капіталів (кошти друзів, родичів тощо) і відносно невеликі кредити банків;

3) єдність права власності і безпосереднього управління підприємством: керівник-власник не тільки має вищий рівень мотивації, але і виконує провідну роль в управлінні підприємством;

4) обслуговування відносно вузького кола споживачів, з якими у власника малого підприємства складаються щільні (на рівні особистих стосунків) контакти.

Виділені особливості функціонування малих підприємств дають змогу визначити переваги і недоліки малих підприємств.

До переваг діяльності малих підприємств слід віднести:

- 1) високу гнучкість і швидку реакцію на зміни ринкових умов;
- 2) адаптацію до специфічних умов місцевого ринку;
- 3) орієнтацію на інновації, творчість, нестандартні підходи, реалізація яких вимагає оперативності та спрощених процедур;
- 4) здатність до прискороного освоєння інвестицій;
- 5) небюрократичні способи управління і неформальні підходи до планування і контролю;
- 6) незначні накладні витрати тощо.

Разом із тим, для більшості малих підприємств характерні й такі суттєві *недоліки*:

- 1) гірші умови придбання матеріальних ресурсів;
- 2) недостатня кваліфікація персоналу;
- 3) обмежені можливості отримання кредитів;
- 4) обмеженість інформаційних ресурсів;
- 5) незначна внутрішня управлінська спеціалізація;
- 6) відсутність економії на масштабах виробництва, відносно низький рівень технічного оснащення, виробничої і соціальної інфраструктури й організації виробничих процесів;
- 7) підвищений ризик діяльності, нестабільність доходів і слабка життєздатність.

Економічна роль малого бізнесу в країнах з ринковою системою господарювання визначається тим, що:

1) тут сконцентровано від 50 до 80% економічно активного населення і створюється більше половини валового внутрішнього продукту.

2) розвиток малого бізнесу сприяє розвитку конкурентних ринкових відносин і подоланню галузевого і регіонального монополізму;

3) малий бізнес забезпечує прискорене освоєння і швидку окупність інвестицій;

4) для малого бізнесу характерна активна інноваційна діяльність, оперативна реакція на зміни кон'юнктури ринку.

5) малий бізнес виконує і важливу соціально-політичну роль: робить вагомий внесок у розв'язання проблеми зайнятості; зменшує диспропорції у добробуті різних соціальних груп; сприяє формуванню середнього класу, який виступає гарантом стабільності в суспільстві; є достатньо швидким засобом насичення ринку товарами та послугами; є стабільним та достатньо вагомим джерелом податкових надходжень до бюджетів різних рівнів та й ін.

Таким чином, малий бізнес виступає тією рушійною силою, яка штовхає економіку до ефективності, раціоналізації, ощадливості та оновлення.

Основними чинниками активізації розвитку малого підприємництва виступають:

1) прискорення темпів науково-технічного прогресу;

2) прискорення змін у зовнішньому середовищі та загострення конкуренції;

3) підвищення якості робочої сили (рівень освіти, кваліфікації, самосвідомості);

4) створення урядом сприятливого для малого бізнесу середовища, зокрема: застосування пільгової системи оподаткування; створення потужної інфраструктури підтримки малого бізнесу; наявність розвиненої системи захисту інтелектуальної власності; формування у суспільстві авторитету підприємницької діяльності як однієї з найвищих соціальних цінностей;

5) підвищення питомої ваги у галузевій структурі сфери послуг, оптової та роздрібною торгівлі.

6) розвиток партнерських взаємозв'язків між суб'єктами малого і великого бізнесу.

Тема 3. Види підприємств, їх організаційно-правові форми

Перелік ключових питань:

1. Класифікація видів підприємств.
2. Характеристика основних організаційно-правових форм підприємств.
3. Добровільні та інституційні об'єднання підприємств в Україні.

Ключові поняття:	<i>Приватне підприємство, колективне підприємство,, комунальне підприємство, державне підприємство, господарські товариства, кооператив, об'єднання підприємств.</i>
-----------------------------	--

Розкриття змісту ключових питань теми.

1. Класифікація видів підприємств

Усі підприємства можна класифікувати за певними ознаками:

I. За формами власності:

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

II. Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду в Україні діють:

- ✓ *унітарне підприємство* створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства.

✓ *корпоративне підприємство* створюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства.

III. Відповідно **до правового статусу та форми господарювання** розрізняють такі види підприємств:

✓ *одноосібні підприємства*, які є власністю однієї особи, яка відповідає за своїми зобов'язаннями усім майном;

✓ *господарські товариства* – підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку;

✓ *кооперативні підприємства* – добровільні об'єднання громадян з метою спільного здійснення господарської діяльності;

✓ *орендні підприємства*, які засновані на договірних взаєминах щодо тимчасового володіння і користування майном.

До господарських товариств належать:

- *повне товариство* – це товариство, всі учасники якого відповідно до укладеного між ними договору, здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном;

- *командитне товариство* – це товариство, в якому один або декілька учасників здійснюють додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном, на яке, за законом, може бути накладене стягнення (повні учасники), а інші учасники присутні в діяльності товариства лише своїми внесками (вкладники);

- *товариство з обмеженою відповідальністю*, яке має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Учасники

товариства, які повністю сплатили свої внески, несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства у межах своїх внесків;

- *товариство з додатковою відповідальністю*, статутний фонд якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а в разі його недостатності учасники товариства несуть додаткову солідарну відповідальність у визначеному установчими документами розмірі, пропорційно до вкладу кожного з учасників;

- *акціонерне товариство*, яке має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, в межах вартості належних їм акцій. Відповідно до Закону «Про господарські товариства» акціонерні товариства розподіляються на публічні й приватні. Приватне акціонерне товариство може здійснювати тільки приватне розміщення акцій, а публічне – публічне розміщення акцій.

IV. Підприємства поділяють за такими ***видами економічної діяльності***:

✓ сільське господарство, в тому числі мисливство та лісове господарство, рибне господарство;

✓ промисловість, яка об'єднує три секції галузей промисловості: добувна промисловість, обробна промисловість, виробництво електроенергії, газу та води;

✓ будівництво;

✓ оптова та роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту (включає оптову торгівлю і посередництво в торгівлі; роздрібну торгівлю; ремонт предметів особистого користування і домашнього вжитку; торгівлю транспортними засобами та їх ремонт);

✓ готелі та ресторани (включає готелі з ресторанами; ресторани, кафе, бари, їдальні і постачання готової їжі; готелі без ресторанів, молодіжні турбази і гірські притулки, надання місця для короткострокового проживання);

✓ транспорт (включає всі види транспорту, а також: транспортне оброблення вантажів та складування, функціонування транспортної інфраструктури; туристичні агентства та бюро подорожей; пошту і зв'язок);

✓ фінансова діяльність (включає фінансове посередництво, страхування та допоміжну діяльність у сфері фінансів та страхування (фондові та товарні біржі, брокерські операції з цінними паперами тощо));

✓ операції з нерухомістю, здавання у найм та послуги юридичним особам (включає організацію операцій з власною нерухомістю, здавання у найм власної та державної нерухомості виробничо-технічного, культурного та невиробничого призначення (у тому числі житла), посередницькі послуги під час купівлі, продажу, здавання в оренду та оцінювання нерухомості та земельних ділянок; здавання у найм транспортних засобів, сільськогосподарського, будівельного устаткування, офісного устаткування та комп'ютерної техніки; діяльність у сфері інформатизації; дослідження та розробки у галузі природничих та технічних, гуманітарних та суспільних наук; адвокатську та нотаріальну діяльність; діяльність у сфері бухгалтерського обліку; рекламні послуги; діяльність у сфері архітектури, інженерної та технічної діяльності, пов'язаної з цивільним будівництвом; діяльність у сфері геології та геологорозвідування; технічний контроль та аналіз; слідчу діяльність та забезпечення безпеки; виконання фоторобіт; керівництво підприємствами тощо);

✓ управління;

✓ освіта;

✓ охорона здоров'я і соціальна допомога;

✓ колективні, громадські та особисті послуги (включає асенізацію та прибирання вулиць; діяльність організацій промисловців та підприємців; професійних, релігійних і політичних організацій; діяльність у сфері відпочинку і розваг, культури та спорту; індивідуальні послуги тощо).

V. Залежно від кількості працюючих та обсягів господарської діяльності (валового доходу від реалізації продукції за рік) розрізняють:

✓ *малі* підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної п'ятистам тисячам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

✓ *великі* підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих на рік перевищує тисячу осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму, еквівалентну п'яти мільйонам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

✓ *середні* – усі інші підприємства.

VI. За **національною належністю капіталу** прийнято розрізняти підприємства:

✓ *національні* – капітал належить підприємцям своєї країни;

✓ *закордонні (іноземні)* – капітал є власністю іноземних підприємців повністю або у тій частині, що забезпечує їм необхідний контроль; такі підприємства створюються у формі філій або дочірніх фірм і реєструються в країні місцезнаходження;

✓ *змішані (з іноземними інвестиціями)* – капітал належить підприємцям двох або кількох країн; їхня реєстрація здійснюється в країні одного з засновників такого підприємства.

2. Характеристика основних організаційно-правових форм підприємств

Існує тісний зв'язок між організаційною формою підприємництва та структурою капіталу, можливостями його фінансування та вартістю мобілізації фінансових ресурсів, формою організації менеджменту, оподаткуванням, рівнем накладних витрат, можливостями виходу на ринок капіталів тощо. Отже, правильний вибір форми організації бізнесу має для подальшої діяльності суб'єкта господарювання стратегічне значення.

Нижче наведені основні критерії та чинники, які слід проаналізувати, приймаючи рішення щодо вибору форми організації бізнесу.

1. *Рівень відповідальності власників та їх кількість.* Розрізняють форми підприємницької діяльності з обмеженою відповідальністю власників за зобов'язаннями підприємства, з необмеженою відповідальністю, а також змішані форми. У світовій практиці спостерігається чітка тенденція до вибору форм організації бізнесу з обмеженою відповідальністю, що пояснюється прагненням власників суб'єктів господарювання обмежити свої ризики величиною внесків у власний капітал. До таких форм належать, насамперед, капітальні товариства (ТОВ та АТ).

2. *Можливості участі в управлінні справами суб'єкта господарювання та контролю за ним.* Найважливіша функція власників підприємства полягає в участі в управлінні його діяльністю. Реалізувати свої права з управління підприємством власник може безпосередньо або через уповноважені ним органи. Зазначені права можуть бути також делеговані наглядовій раді, виконавчому або іншому органу, передбаченому статутом підприємства.

У акціонерних товариствах, товариствах з обмеженою відповідальністю, кооперативах виконання функції управління здійснюється через участь власників у загальних зборах товариства. Безпосереднє управління справами товариств покладається на виконавчі органи. Можливість участі в управлінні партнерствами залежить від ступеня правової відповідальності учасників. Так, управління справами командитного товариства здійснюють тільки учасники з повною відповідальністю.

3. *Можливості фінансування.* Форма організації бізнесу визначає також можливості та умови залучення власного і позикового капіталу. Зокрема:

- АТ можуть залучати кошти шляхом емісії акцій та облігацій;
- ТОВ можуть залучати лише внески учасників та шляхом емісії облігацій.
- Партнерства не можуть залучати кошти шляхом емісії облігацій чи акцій.

4. *Умови передачі права власності та правонаступництво* (порядок та витрати коштів і часу на вихід з числа власників суб'єкта господарювання чи набуття права власності). Якщо корпоративні права підприємств мають вільний обіг на фондовій біржі чи іншому організованому ринку капіталів, то процедура

передачі права власності є спрощеною. Якщо ж йдеться про підприємства із замкненим колом можливих власників, то процедура передачі права власності на них є дещо ускладненою і супроводжується підвищеними накладними витратами.

5. *Умови оподаткування суб'єктів господарювання різних форм організації бізнесу.* В цілому, для всіх видів підприємств встановлені однакові умови оподаткування. Особливості передбачені для приватних підприємців, які здійснюють свою діяльність без реєстрації юридичної особи; для підприємств, які за встановленими критеріями належать до малого бізнесу; для підприємств з іноземними інвестиціями.

6. *Накладні витрати, зумовлені окремими формами організації бізнесу.* Для різних форм організації бізнесу характерний різний рівень накладних витрат як при заснуванні, так і при здійсненні поточної фінансово-господарської діяльності. Ці витрати пов'язані з особливостями ведення фінансового та податкового обліку, складання звітності, із залученням додаткового капіталу, організацією управління тощо. Прикладом специфічних накладних витрат можуть бути емісійні витрати, витрати на обов'язкові аудиторські перевірки, обов'язкову публікацію звітності в засобах масової інформації, організацію зборів власників тощо.

7. *Законодавчі вимоги щодо відповідності виду діяльності певним формам організації бізнесу.* Наприклад, банки можуть створюватися лише у формі АТ чи ТОВ, страхові організації – у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю, ломбарди – у формі повних товариств.

Сутнісна порівняльна характеристика організаційно-правових форм підприємницької діяльності наведена в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Сутнісна порівняльна характеристика організаційно-правових форм підприємницької діяльності

Організаційно-правова форма	Сутнісна характеристика	Організаційно-економічні та соціальні	
		переваги	недоліки
Одноосібне вол одіння	Підприємство, власником якого є фізична особа або родина	<ul style="list-style-type: none"> • простота заснування; • повна самостійність, свобода та оперативність дій; • максимально можливі спонукальні мотиви до ефективного господарювання; • збереження комерційної таємниці. 	<ul style="list-style-type: none"> • труднощі із залученням великих інвестицій та одержанням кредитів; • повна відповідальність за борги; • брак спеціалізованого менеджменту; • невизначеність терміну функціонування.
Господарське товариство (партнерство)	Об'єднання власників капіталів кількох фізичних або юридичних осіб за умов: <ul style="list-style-type: none"> • рівномірного розподілу ризику і прибутку; • спільного контролю результатів бізнесу; • безпосередньої участі в діяльності 	<ul style="list-style-type: none"> • ширші можливості для ефективної діяльності; • збільшення фінансової незалежності та дієздатності; • більша свобода дій і виваженість управлінських рішень; • можливість залучення до управління товариством професійних менеджерів. 	<ul style="list-style-type: none"> • загроза окремим партнерам через солідарну відповідальність; • можливість банкрутства через професійну некомпетентність одного з партнерів; • збільшення ймовірності господарського ризику через недостатню передбачуваність процесу і результатів діяльності.
Корпорація (акціонерне товариство)	Підприємство, власником якого є акціонери, що несуть обмежену відповідальність (у розмірі свого внеску в акціонерний капітал), але розпоряджаються прибутком через участь у загальних зборах акціонерів	<ul style="list-style-type: none"> • реальна можливість залучення необхідних інвестиційних ресурсів; • більша здатність до нарощування обсягів виробництва (послуг); • наявність лише обмеженої відповідальності акціонерів; • тривалість функціонування. 	<ul style="list-style-type: none"> • наявність розбіжностей між правами власності та функцією контролю діяльності; • сплата вищих податків через оподаткування спочатку прибутку, а потім одержуваних дивідендів; • існування потенційних можливостей для зловживань із боку посадових осіб.

3. Добровільні та інституційні об'єднання підприємств в Україні

Підприємства з метою підвищення ефективності діяльності можуть на добровільних засадах утворювати різного роду об'єднання. Під **об'єднанням підприємств** слід розуміти господарську організацію, створену в складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань.

Об'єднання є юридичною особою, може мати самостійний і зведений баланси, розрахунковий та інші рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням. Реєстрація об'єднання проводиться в порядку, встановленому законодавством. Об'єднання не відповідає за зобов'язаннями підприємств, які входять до його складу, а підприємства не відповідають за зобов'язаннями об'єднання, якщо інше не передбачене установчим договором (статутом).

Основними організаційними формами об'єднань підприємств є:

Асоціація – найпростіша форма договірної об'єднання підприємств, створена з метою постійної координації господарської діяльності. Асоціація не має права втручатися у виробничу і комерційну діяльність будь-кого з її учасників.

Корпорація – договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, з делегуванням ними окремих повноважень органу управління корпорацією. Цей орган використовує ці повноваження для централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

Консорціум – тимчасове статутне об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення спільної мети, як правило, при здійсненні крупних фінансових операцій чи реалізації спільного інвестиційного проекту.

Концерн – статутне об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємств, які перебувають під єдиним контролем. Після створення концерну суб'єкти господарювання втрачають свою самостійність, підпорядковуючись потужним фінансовим структурам.

Промислово-фінансова група – є об'єднанням, яке створюється з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва, а також з метою виробництва кінцевої продукції. До її складу можуть входити промислові та інші підприємства, наукові та проектні установи. У складі промислово-фінансової групи визначається головне підприємство, яке має виключне право діяти від імені промислово-фінансової групи.

Холдинг – суб'єкт господарювання, що безпосередньо не займається виробничою діяльністю, а використовує свої кошти для придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств, які є учасниками концерну або іншого добровільного об'єднання. Завдяки цьому холдингова компанія здійснює контроль за діяльністю таких підприємств. Об'єднані у холдингу суб'єкти мають юридичну й господарську самостійність. Проте право вирішення основних питань їхньої діяльності належить холдинговій компанії.

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

Тема 4. Зовнішнє середовище господарювання підприємств

Перелік ключових питань:

1. Поняття ринкової системи, її структура та функції.
2. Елементи мікросередовища та їх вплив на діяльність підприємства.
3. Класифікація та характеристика основних компонентів макросередовища.

Ключові поняття:		<i>Ринок, кон'юнктура ринку, конкуренція, зовнішнє середовище, мікросередовище, макросередовище</i>
-----------------------------	--	---

Розкриття змісту ключових питань теми.

1. Поняття ринкової системи, її структура та функції

Ринок – це сфера товарного обігу і пов'язана з ним сукупність товарно-грошових відносин, яка виникає у процесі купівлі-продажу товарів між виробниками та споживачами. Ринок відіграє суттєву роль у процесі відтворення – він виступає найбільш досконалим інструментом саморегуляції суспільного виробництва.

Товарно-грошові відносини, здійснювані за допомогою ринку, включають господарські зв'язки для доведення товару до споживача (виробництво-ринок-споживач) та зворотні (споживач-ринок-виробництво). Зворотний зв'язок характеризується як рухом грошових коштів, так і відповідної інформації про потреби та платоспроможний попит споживачів. Матеріальною основою ринкових відносин є рух товару і грошей, який відбувається на підставі вільної взаємовигідної угоди в умовах конкуренції. Наслідком ринкових відносин є задоволення платоспроможного попиту споживачів (покупців) та відшкодування витрат і отримання прибутку продавцями (товаровиробниками і посередниками).

Основними параметрами ринку є попит, пропозиція, ціна, кон'юнктура, рівновага.

Кон'юнктура (лат. conjunctura, від conjungo – з'єдную) – це економічна ситуація на ринку, яка характеризується співвідношенням між попитом та пропозицією, рухом цін та товарних запасів у кожний момент часу. Оптимальним станом кон'юнктури є рівновага, тобто такий стан кон'юнктури, при якому досягнута рівність між попитом і пропозицією щодо обсягу і структури товарів, в межах яких виробник і споживач мають намір продовжувати поставки і закупівлі й тільки за такої рівноважної ціни.

Обов'язковими атрибутами ринку є конкуренція, монополія, олігополія.

Під **конкуренцією** розуміють суперництво між товаровиробниками за вигідніші умови виробництва й збуту товарів. Це та сила, що змушує виробництво і ринок прагнути до рівноваги. Взаємодія попиту, пропозиції та

ціни в умовах конкуренції визначає появу і дію механізму ринкового саморегулювання.

Рівень конкуренції залежить від кількості суб'єктів ринку: товаровиробників, продавців, покупців (споживачів).

Монополія означає стан ринку, на якому виступає один постачальник певних товарів і послуг.

Олігополія характеризується груповою монополією, коли панівне становище на ринку або в окремій галузі виробництва займає невелика кількість великих фірм (підприємств), що ведуть між собою переважно нецінову конкуренцію.

Сучасний ринок являє собою складну інтегровану систему для аналізу і характеристики, структури якої використовують різноманітні класифікаційні ознаки та критерії. Класифікація ринків необхідна також для більш глибокого розуміння закономірностей та особливостей організації ринкових процесів, функцій їхньої інфраструктури.

Тому, виходячи з мети дослідження вибирають ті чи інші класифікаційні ознаки і розробляють відповідну класифікацію. Теорія маркетингу виділяє ринок ресурсів (ринки сировини, валютні ринки та ринки праці); ринок товарів та послуг; ринок виробників; ринок споживачів; ринок посередників.

Інша класифікація використовується в політичній економії. Незважаючи на певні відмінності та розбіжності в існуючих класифікаціях, їх поєднує спільність найбільш істотних класифікаційних ознак: економічне призначення об'єктів ринку, географічне положення, суб'єкти ринку, характер співвідношення попиту і пропозиції, рівень розвитку конкуренції та інші (див. табл. 4.1).

Більшість з названих класифікаційних ознак характеризує особливості об'єкта ринкових відносин. Найбільш детально диференційовано ринок товарів та послуг (в подальшому – товарний ринок). Це обумовлено як значними обсягами цього ринку, так і його впливом на стан інших ринків. Адже саме на цьому ринку здійснюється обіг речовинних чинників виробництва, задовольняється попит людини в предметах споживання. Саме тут відбувається інтеграція ринків

сировини, робочої сили та капіталу, закладаються підвалини розвитку продуктивних сил. Визначаючи потреби в товарах та послугах, цей ринок впливає на розподіл інвестиційних ресурсів, виявляє найбільш привабливі галузі для залучення капіталів. Сприяє створенню нового або вдосконаленню існуючого виробництва. Разом з тим, його розвиток знаходиться під впливом інших ринків, перш за все, ринку капіталів, робочої сили тощо. Цей взаємозв'язок формує певну структуру інтегрованої ринкової системи, порушення якої призводить до зміни ситуації в загальній економічній системі.

Таблиця 4.1 – Класифікація ринків

№ п/п	Класифікаційна ознака	Види ринків
1.	Економічне призначення об'єктів ринку	Ринок товарів і послуг Ринок праці (робочої сили) Ринок капіталів
2.	Функціональне призначення об'єктів ринку	Ринок товарів виробничо-технічного призначення Ринок споживчих товарів Ринок нерухомості Ринок цінних паперів
3.	Галузева належність об'єктів ринку	Автомобільний ринок Комп'ютерний ринок Аграрний ринок і т.п.
4.	Фізико-хімічні та конструктивні особливості об'єктів ринку	Ринок металів Ринок зерна Ринок тканин
5.	Обсяги та методи продажу об'єктів ринку	Оптовий ринок Роздрібний ринок Біржовий ринок Аукціон
6.	Суб'єкти ринку	Ринок державних структур Ринок промислових підприємств Ринок посередників Ринок кінцевих споживачів
7.	Географічні межі ринку	Місцевий (локальний) ринок Регіональний ринок Національний ринок Світовий ринок

Продовження табл. 4.1

8.	Рівень впливу держави	Вільний Замкнений (монополістичний) Регульований
9.	Відповідність законодавству	Легальний Тіньовий
10.	Характер співвідношення попиту та пропозиції	Ринок продавця Ринок покупця
11.	Рівень розвитку конкуренції	Ринок досконалої конкуренції Ринок недосконалої конкуренції

Ринок виконує важливі економічні функції, до яких належать:

- *товаропросування* – забезпечується рух товарів від виробника до споживача;
- *узгоджувальна* – узгоджує асортиментну структуру виробництва та споживання економічних ресурсів; балансує попит та пропозицію за обсягом та товарною структурою;
- *регулювання* (ринок визначає, яку продукцію, скільки, коли, як і для кого виробляти; встановлюються необхідні відтворювальні пропорції, оптимізується розподіл інвестиційних, матеріальних і трудових ресурсів між сферами діяльності та галузями виробництва);
- *оцінювальна* виявляє цінність товару за допомогою визначення не тільки кількості витраченої праці, але й її віддачі, порівнює витрати і результати;
- *стимулювальна* – мотивація виробників до підвищення ефективності виробництва, створення товарів з найменшими витратами та отримання прибутку, реалізації у виробництві науково-технічних досягнень;
- *контрольна* (забезпечується дієвий економічний контроль за раціональним суспільно-припустимим рівнем виробничих витрат).

Завдяки виконанню цих функцій ринок формує структуру та обсяг пропозиції та попиту, врівноважує їх, забезпечує збалансованість економіки, “викидає” неконкурентоспроможні підприємства, морально застарілі вироби та виробництва.

2. Елементи мікросередовища та їх вплив на діяльність підприємства

Підприємство – це відкрита система, яка може існувати лише за умови активної взаємодії з оточуючим (зовнішнім) середовищем.

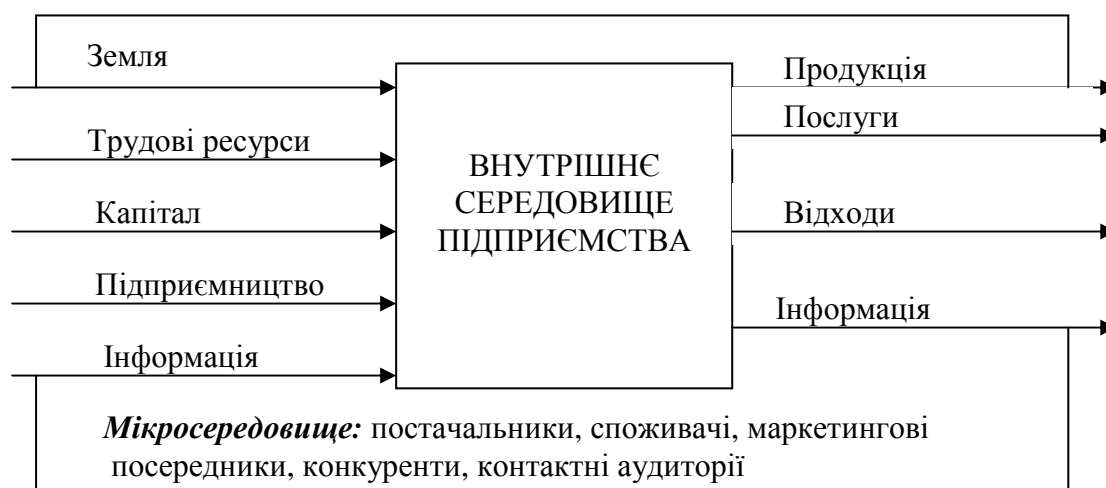
Зовнішнє середовище – це сукупність активних суб'єктів господарювання, економічних, суспільних та природних умов, національних та міждержавних інституційних структур та інших зовнішніх умов та факторів, що діють в оточенні підприємства та впливають на різні сфери його діяльності.

Зовнішнє середовище поділяють на дві складові:

- *мікросередовище* – середовище прямого впливу на підприємство, яке створюють постачальники матеріально-технічних ресурсів, споживачі продукції (послуг) підприємства, торгові та маркетингові посередники, конкуренти, державні органи, фінансово-кредитні установи, страхові компанії;

- *макросередовище* – середовище непрямого впливу на підприємство. Вона включає природне, демографічне, науково-технічне, економічне, екологічне, політичне та міжнародне середовище.

Постачальники – це різні суб'єкти господарювання, що забезпечують підприємство матеріально-технічними та енергетичними ресурсами, необхідними для виробництва конкретних товарів або послуг.



Макросередовище: природне, демографічне, науково-технічне, екологічне, економічне, політичне та міжнародне

Рис. 4.1 Зовнішнє середовище підприємства

Основними клієнтами підприємств є *споживачі продукції (послуг)*, що знаходяться на різних ринках:

- *споживчому ринку* (населення, що придбає товари та послуги для власного споживання);
- *ринку виробників* (організації, що придбають продукцію виробничо-технічного призначення);
- *ринку посередницьких продавців*, що придбають товари та послуги для їх подальшого перепродажу з отриманням прибутку для себе;
- *ринку державних установ* (оптові покупці продукції для державних потреб);
- *міжнародному ринку* (іноземні покупці на вище перерахованих типах клієнтурних ринків).

Маркетингові посередники – це фірми, що допомагають підприємству в просуванні, збуті та розповсюдженні його товарів серед клієнтів. До них належать торгові посередники, фірми, що спеціалізуються на організації товарообігу, агентства з надання маркетингових послуг та кредитно-фінансові установи.

Підприємствам для виробництва конкурентоспроможної продукції необхідно постійно вивчати своїх конкурентів, розробляти та дотримуватись визначеної ринкової стратегії й тактики.

Конкуренти – суперники підприємства у боротьбі за більш вигідні умови виробництва та збуту товарів, за отримання найвищого прибутку.

Окрім прямих учасників відносин з підприємством існують непрямі учасники – так звані контактні аудиторії. Це фінансові кола (банки, інвестиційні компанії, фондова біржа, акціонери), засоби інформації, різні державні установи представницької та виконавчої влади, населення та громадські організації).

Контактні аудиторії – це організації, що проявляють реальний або потенціальний інтерес до підприємства або здійснюють вплив на його спроможність досягати визначених цілей.

3. Класифікація та характеристика основних компонентів макросередовища

У макросередовищі діє значно більша кількість факторів, ніж у мікросередовищі. Їм притаманні багатоваріантність, невизначеність та непередбаченість наслідків.

Природні фактори. Для природного середовища характерні: дефіцит деяких видів сировини, подорожчання енергоносіїв та посилення втручання держави в процес раціонального використання природних ресурсів.

Індустріально-аграрний потенціал України базується значною мірою на власних мінерально-сировинних та сільськогосподарських ресурсах. На сьогодні відкрито більше 8 тис. родовищ, більше ніж 90 видів корисних копалин. Щорічний видобуток мінеральної сировини перевищує 1 млрд. тонн, що складає близько 5% світового видобутку. Найбільш важливі – вугілля, залізні та марганцеві руди, сірка, графіт, цементна сировина, нерудна металургійна сировина.

Демографічні фактори. Для демографічного середовища України характерні: підвищення рівня смертності, зниження рівня народжуваності, старіння населення, зростання кількості службовців. Нинішній рівень народжуваності України – один з найнижчих серед нових незалежних держав у Європі. Зниження народжуваності зменшує потребу в товарах на демографічних ринках – дитячих, підліткових, молодіжних, що спонукає підприємства пристосовувати свою діяльність для задоволення потреб людей середнього, передпенсійного та пенсійного віку. Зміна структури населення за віковими категоріями призвело до зниження трудового потенціалу, адже в дієздатному віці у багатьох регіонах України опинилась менша частина населення. Це вимагає від підприємств розробки стратегії економії живої праці шляхом техніко-технологічного переозброєння, підвищення рівня механізації та автоматизації виробничих процесів.

Науково-технічні фактори. Науково-технічний прогрес відіграє визначальну роль у розвитку та інтенсифікації промислового виробництва. Він охоплює фундаментальні та теоретичні дослідження, конструкторсько-

технологічні розробки, створення зразків нової техніки, її освоєння та промислове виробництво, а також впровадження нової техніки в народне господарство. Відбувається оновлення матеріально-технічної бази промислових підприємств, зростає рівень продуктивності праці, підвищується ефективність виробництва.

Економічні фактори. До основних факторів цього середовища належить зростання та спад промислового виробництва, рівень та темпи інфляції, коливання курсу гривні відносно валют інших держав, система оподаткування та кредитування, попит та пропозиція на ринку, платоспроможність контрагентів, рівень та динаміка цін, безробіття та ін.

Екологічні фактори. Для екологічного середовища характерне забруднення навколишнього середовища та посилення втручання в процес раціонального використання та відновлення природних ресурсів, посилення державного контролю над якістю та безпекою товарів. Нині дві третини території України охоплені гострою екологічною кризою. Щороку втрати від неефективного природокористування складають від 15 до 20% національного доходу, що вказує на необхідність встановлення гармонійних взаємовідносин підприємств і природи. Потрібно максимально враховувати природні умови та ресурси, інші компоненти при проектуванні та функціонуванні підприємств, досягати забезпечення економічної рівноваги у виробничій та соціальній діяльності та відновлення природного середовища.

Політичні фактори. На виробничу та соціальну діяльність підприємств впливають події, що відбуваються у політичному середовищі: законодавче регулювання підприємницької діяльності, підвищення вимог з боку державних установ, що наглядають за дотриманням законів. Різкі зміни в політичній ситуації в країні можуть призвести до зміни умов господарювання, до підвищення ресурсних витрат, втрати прибутків.

Міжнародні фактори. До них можна віднести інтернаціоналізацію світової економіки, зміни вартості твердих валют на світовому ринку, зростання економічної потужності окремих держав, становлення міжнародної фінансової

системи, відкриття нових крупних ринків та ін. Вони здійснюють вплив переважно на підприємства, що зацмаються зовнішньоекономічною діяльністю.

Тема 5. Структура та управління підприємством

Перелік ключових питань:

1. Управління підприємством: сутність, функції та методи здійснення.
2. Характеристика типів організаційних структур управління підприємствами.
3. Виробнича структура підприємства: поняття, види та чинники формування.
4. Поняття, види та роль інфраструктури підприємства.

Ключові поняття:	<i>Управління, функції управління, принципи управління, методи управління, організаційна структура управління, виробнича структура підприємства, цех, корпус, інфраструктура підприємства</i>
-----------------------------	---

Розкриття змісту ключових питань теми

1.Управління підприємством: сутність, функції та методи здійснення

Об'єктивна необхідність управління будь-яким суб'єктом господарювання обумовлена процесами поділу праці у виробництві чи іншій діяльності. Основоположником управління вважається американський інженер і дослідник Ф. Тейлор, який розглядав управління як «мистецтво знати точно, що слід зробити і як це зробити найкращим і найдешевшим способом».

Управління підприємством або іншим суб'єктом господарювання – це постійний і системний вплив на діяльність його структур з метою забезпечення узгодженої роботи і досягнення кінцевого результату.

Зміст управління визначається суспільною діяльністю людей, і тому, як особливий вид трудової діяльності, воно виконує низку функцій:

1 *Планування* – процес визначення мети діяльності, передбачення майбутнього розвитку та поєднання індивідуальних завдань працівників підприємства або іншого суб'єкта господарювання для досягнення спільного позитивного результату діяльності.

2 *Організація* – процес формування структури виробничо-господарської чи іншої системи, розподілу завдань, повноважень і відповідальності між працівниками суб'єкта господарювання для досягнення спільної мети його діяльності.

3 *Мотивація* – процес, що спонукає працівників до спільних узгоджених дій, які забезпечують досягнення спільної мети діяльності.

4 *Контроль* – процес визначення досягнутих за певний період результатів діяльності, порівняння досягнутих результатів із запланованими і коригування діяльності, що в сукупності забезпечують виконання завдань плану на належному рівні.

Управління підприємством відображає сукупність взаємопов'язаних процесів планування, організації мотивації і контролю, які забезпечують формування та досягнення цілей суб'єкта господарювання.

Принципи управління – це певні засади і правила, якими керуються менеджери в процесі управлінської діяльності. Можна виділити такі основні принципи організації процесу управління виробничим підприємством:

- *чіткий поділ праці* – дає змогу визначити коло виконуваних функцій як самих управлінців, так і виконавців управлінських рішень;
- *повноваження і відповідальність* – передбачає визначення кола повноважень управлінців різних рівнів, ступінь відповідальності за прийняті управлінські рішення, а також своєчасність й якість їх виконання;
- *системність* – кожна ланка у виробництві розглядається як частина великої техніко-економічної системи, до якої вона входить;
- *пропорційність* – визначення завдань, засобів і способів їх здійснення з урахуванням необхідності дотримання узгодженого розвитку суб'єктів управління;
- *особиста матеріальна зацікавленість* – матеріальне заохочення працівників за результатами праці;
- *заохочення ініціативи* – дає можливість сформуванню з масиву ініціативних пропозицій єдине правильне управлінське рішення;

- *економічність* – досягнення максимально можливих результатів діяльності за мінімальних витрат.

Методи управління – це способи цілеспрямованого впливу на працівників і трудові колективи для досягнення поставлених перед ними завдань. За своїм змістом мотиви виробничої та іншої діяльності людей діляться на матеріальні, соціальні та примусові. Відповідно до цього прийнято розрізняти економічні, соціально-психологічні та організаційні методи управління:

- *Економічні методи управління* – це прийоми і способи управління, в основі яких лежить свідоме використання системи економічних законів, економічний розрахунок, економічні інтереси, передбачення економічних результатів від прийнятих рішень, матеріальна зацікавленість і відповідальність працівників. Вони включають:

- матеріальне стимулювання працівників та трудових колективів, матеріальну відповідальність;

- ціноутворення – рівень встановлюваних цін на продукцію підприємства є важелем впливу на формування попиту на неї та її пропозиції і, відповідно, на прийняття певних рішень щодо визначення обсягів виробництва, визначення стратегії розвитку підприємства.

- державне регулювання – сукупність інструментів впливу держави на підприємницьку діяльність, які визначають поведінку суб'єктів господарювання на ринку (надання пільг, дотацій соціально значущим виробництвам, обмеження рівня рентабельності продукції в окремих галузях);

- стимулювання – об'єктами стимулювання можуть бути окремі підприємства (шляхом застосування різних інструментів державного регулювання), а також окремі працівники й підрозділи підприємств.

- *Соціально-психологічні методи* спрямовані на створення у колективі нормального морально-психологічного клімату та реалізують мотиви соціальної поведінки працівників.

Рівень сучасного виробництва, зростання загальноосвітнього і професійно-кваліфікаційного рівнів спричинюють істотні зміни в системі

ціннісних орієнтацій та структурі мотивації виробничо-господарської діяльності персоналу. Традиційні форми матеріального заохочення поступово витрачають свій ключовий вплив. Все більшого значення набувають такі чинники, як: змістовність і творчий характер праці, можливість вияву ініціативи, соціальне визнання власної праці. За змістом і характером впливу на окремого робітника або колективи працівників ці методи різноманітні: застосування моральних стимулів до праці, використання особистого прикладу керівника, наставництво, розв'язання конфліктних ситуацій, гуманізація та демократизація будь-якої суспільно-корисної праці.

■ *Організаційні методи управління* покликані реалізовувати мотиви примусового характеру. Їх застосування обумовлене зацікавленістю працівників у належній спільній організації праці. Вони являють собою комплекс способів і прийомів впливу на працівників, що базуються на використанні організаційних відносин та адміністративної влади керівників. Усі організаційні методи управління розподіляються на регламентуючі та розпорядчі.

• *Зміст регламентуючих методів* зводиться до формування структури та ієрархії управління, делегуванню повноважень і відповідальності працівникам, визначення орієнтирів діяльності підлеглих, надання методичної, інструктивної та іншої допомоги виконавцям.

• *Розпорядчі методи управління* охоплюють оперативну організаційну роботу, тобто визначення і розподіл конкретних завдань виконавцям, контроль за їх виконанням, проведення нарад тощо.

Управління підприємством здійснюється шляхом використання всіх методів, поєднання яких забезпечує ефективне функціонування підприємства.

2. Характеристика типів організаційних структур управління підприємствами

Організаційна структура управління – це форма системи управління, що визначає склад, взаємодію та підпорядкованість її елементів.

Зв'язки певної сукупності елементів системи управління можуть мати лінійний, функціональний і міжфункціональний характер.

- *Лінійні зв'язки* виникають між підрозділами і керівниками різних рівнів управління.
- *Функціональні зв'язки* характеризують взаємодію керівників, які виконують певні функції на різних рівнях управління.
- *Міжфункціональні зв'язки* існують між підрозділами одного й того ж рівня управління.

Теорія і практика менеджменту розробили багато різних принципів побудови структур управління, які можна звести до наступних основних типів:

1. *Лінійна організаційна структура управління* являє собою систему управління, в якій кожний підлеглий має тільки одного керівника і в кожному підрозділі виконується весь комплекс робіт, пов'язаних з його управлінням.

Схематично ця структура представлена на рис.5.1.

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 підготовки і здійснення управлінських рішень;
- економічність (за умови невеликих розмірів організації).

Недоліки лінійної оргструктури:

- необхідність високої кваліфікації керівників;
- зростання числа рівнів управління при збільшенні розмірів організації;
- обмеження ініціативи у робітників на нижчих рівнях.

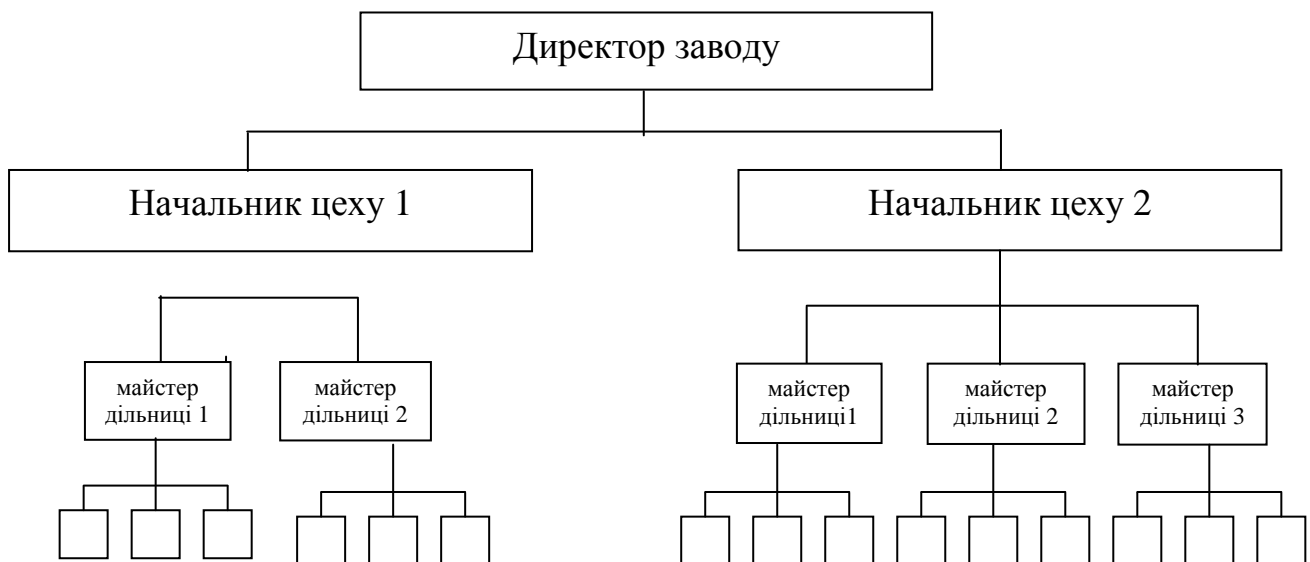


Рис.5.1 – Схема лінійної організаційної структури

2. *Лінійно-штабна організаційна структура.* Вона є різновидом лінійної оргструктури. За такої структури для розвантаження вищого керівництва створюється штаб, до складу якого включають фахівців з різних видів діяльності. Всі виконавці підпорядковуються безпосередньо лінійним керівникам. Повноваження штабних спеціалістів стосуються підготовки порад та рекомендацій лінійним керівникам або видачі вказівок виконавцям за дорученням лінійного керівника. Завдяки цьому підвищується ступінь оперативного та організаційного реагування. Принципова схема лінійно-штабної оргструктури наведена на рис.5.2.

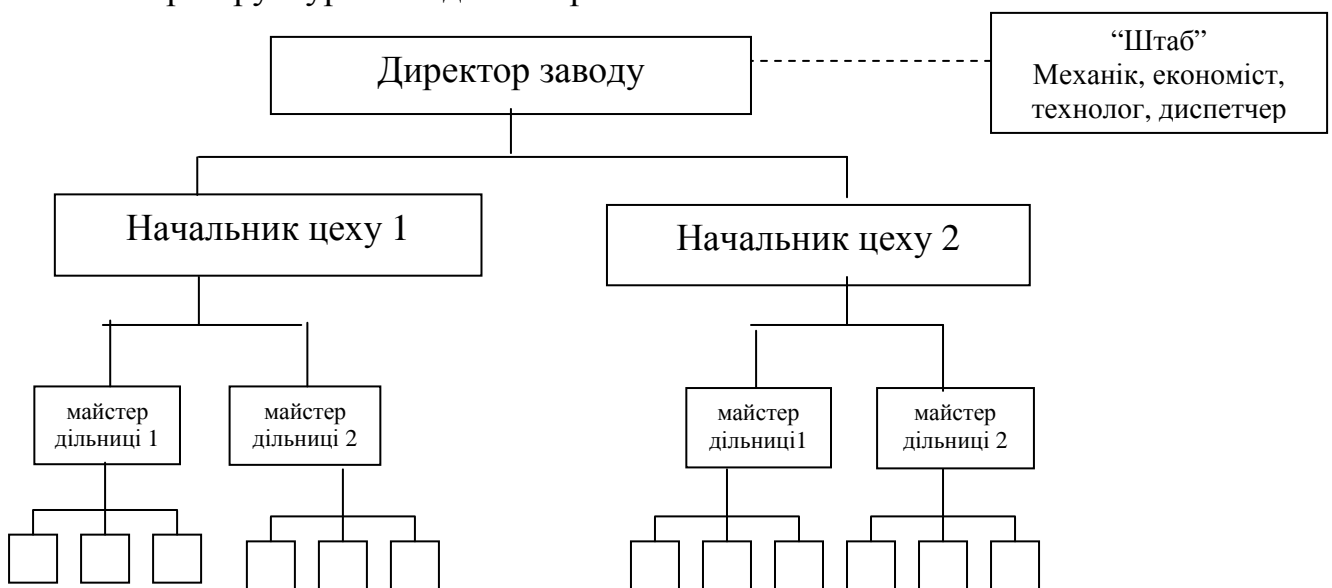


Рис.5.2 – Схема лінійно-штабної організаційної структури

3. *Функціональна організаційна структура.* Особливість цього типу оргструктури полягає в тому, що для виконання певних функцій управління утворюються окремі управлінські підрозділи, які передають виконавцям обов'язкові для них рішення, тобто кожний виробничий підрозділ одержує розпорядження одночасно від кількох керівників функціональних служб (рис.5.3).



Рис.5.3 – Схема функціональної організаційної структури

Завдяки спеціалізації функціональних керівників виникає можливість управління великою кількістю виконавців, а, отже, і зменшується кількість рівнів управління. До обов'язків вищого керівника входить: регулювання відносин між функціональними керівниками.

Переваги функціональної оргструктури:

- спеціалізація діяльності функціональних керівників;
- скорочення часу проходження інформації;
- розвантаження вищого керівництва.

Недоліки функціональної оргструктури:

- можливість отримання суперечливих вказівок;
- порушення принципу єдиноначальності (розмивання єдності розпорядництва і відповідальності);
- складність контролю;
- недостатня гнучкість.

4. *Лінійно-функціональна організаційна структура* являє собою комбінацію лінійної та функціональної структур. В основу такої структури покладено принцип розподілу повноважень і відповідальності за функціями та прийнятті рішень по вертикалі. Лінійно-функціональна структура дозволяє організувати управління за лінійною схемою, а функціональні підрозділи допомагають лінійним керівникам у вирішенні відповідних управлінських функцій (рис.5. 4).

Із схеми випливає, що функціональні керівники мають право безпосередньо впливати на виконавців. При цьому, аби усунути можливість отримання виконавцями суперечливих вказівок: або вводиться пріоритет вказівок лінійного керівника, або функціональному керівнику надається лише певна частина повноважень, або функціональному керівнику надається тільки право рекомендацій.

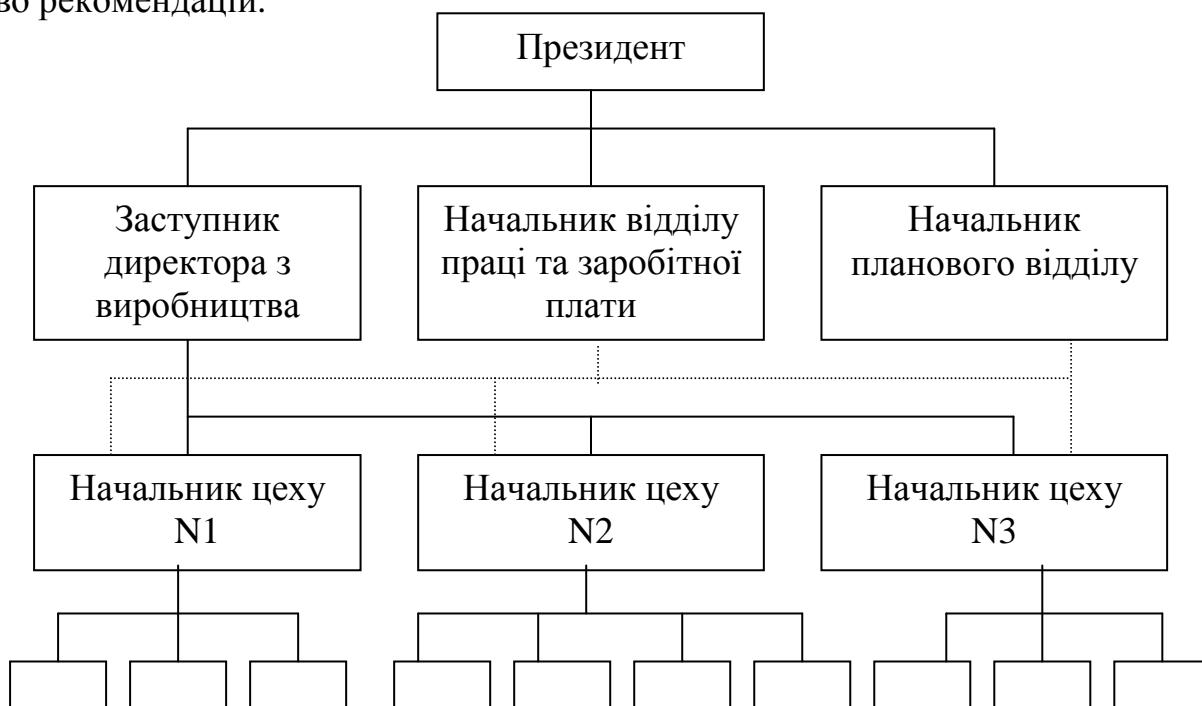


Рис.5.4 – Схема лінійно-функціональної організаційної структури

Переваги лінійно-функціональної структури:

- поєднує переваги лінійних та функціональних структур;
- забезпечує відносно швидке прийняття управлінських рішень завдяки своїй ієрархичності;
- спеціалізація функціональних керівників.

Недоліки лінійно-функціональної структури:

- складність регулювання відносин лінійних і функціональних керівників;
- в умовах реорганізації збільшується потік інформації, який спричиняє перевантаження керівників;
- така структура чинить опір здійсненню змін в організації.

Лінійно-функціональна оргструктура застосовується при вирішенні завдань, які постійно повторюються, забезпечуючи максимальну стабільність організації. Вона ефективна для масового виробництва зі стабільним асортиментом продукції при незначних змінах технології виробництва.

5. *Дивізійна організаційна структура.* Групування видів діяльності тут здійснюється за принципом розподілу праці за цілями. Це означає, що навколо певного виробництва формується організаційний підрозділ з автономією у здійсненні своєї повсякденної операційної діяльності (рис.5.5.).

Перехід до дивізійної організаційної структури означає подальший розподіл управлінської праці, який полягає у децентралізації оперативних функцій управління, що передаються виробничим підрозділам, та централізації загальнокорпоративних функцій управління (фінансова діяльність, розробка стратегії тощо), що сконцентровані на вищому рівні управління у штаб-квартирі компанії.



Рис.5.5 – Схема дивізійної організаційної структури

Переваги дивізіональної оргструктури:

- 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);
- внутрішньофірмова конкуренція.

Недоліки дивізіональної оргструктури:

- дублювання функцій управління на рівні підрозділів;
- збільшення витрат на утримання апарату управління.

Дивізіональна організаційна структура відповідає умовам динамічного середовища та організаціям з великою кількістю виробництв, життєвий цикл яких відносно тривалий.

Завдання менеджера в процесі організації полягає в тому, щоб надати усім компонентам організації такої форми та об'єднати їх таким чином, аби фірма являла собою одне ціле і функціонувала цілеспрямовано. Саме тому, в будь-якій фірмі існує певна підпорядкованість між її складовими частинами та рівнями менеджменту, чіткий розподіл влади, прав та відповідальності.

б. *Матрична організаційна структура* з'явилась як відповідь на підвищення ступеня динамічності (мінливості) середовища функціонування фірм. Особливістю оргструктур у такому середовищі має бути високий ступінь адаптованості. Це можна забезпечити за рахунок тимчасового характеру функціонування структурних одиниць.

В матричній організаційній структурі, крім звичайних функціональних підрозділів, які функціонують постійно, формуються так звані проектні групи як тимчасові колективи. Проектні групи відповідають за реалізацію стратегічних планів. Робітники проектних груп залишаються членами своїх функціональних підрозділів і підпорядковуються своїм функціональним керівникам після розформування своєї проектної групи (рис.5.6).

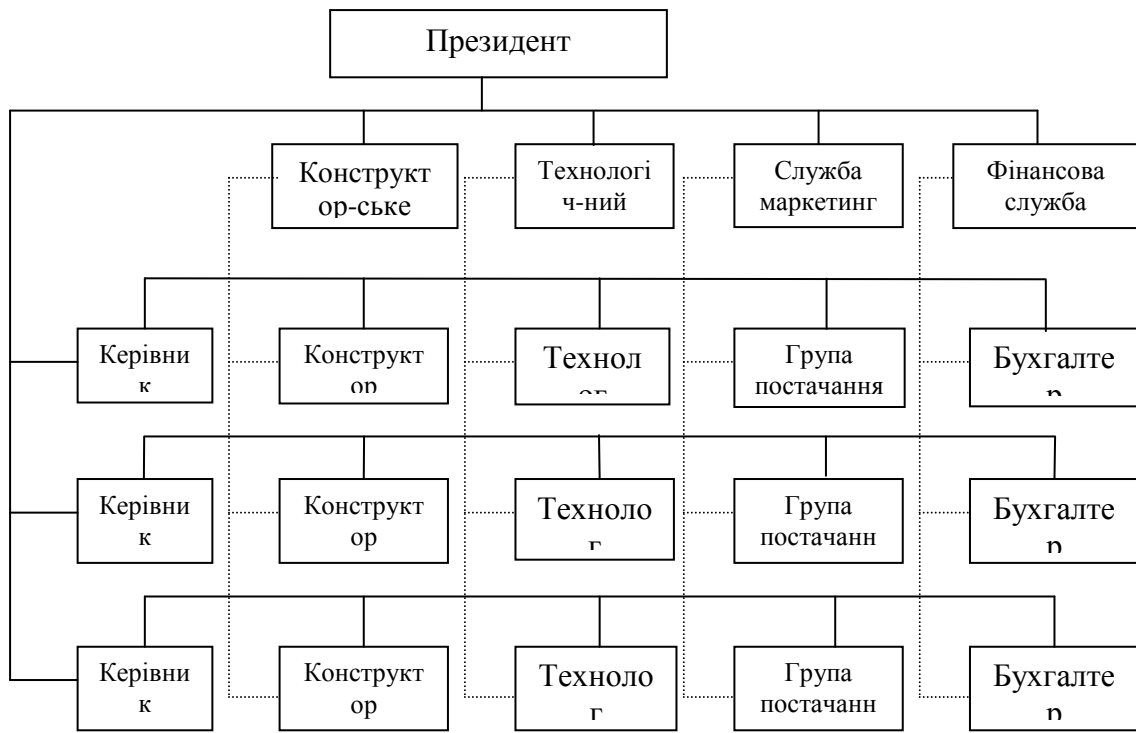


Рис.5.6 – Схема матричної організаційної структури

Переваги матричної структури:

- високий ступінь адаптації до змін у середовищі;
- наявність ефективних механізмів координації між багатьма складними і взаємопов'язаними проектами.

Недоліки матричної структури:

- обмежена сфера застосування;
- виникнення конфліктів на підставі “боротьби за владу” між функціональними керівниками і керівниками проектів.

Розглянуті схеми організаційної структури управління є лише скелетом системи управління, оскільки не розкривають склад та зміст функцій, прав та обов'язків підрозділів та посадових осіб.

Для вибору типу організаційної структури управління використовують такі основні методи:

1. *Метод аналогій* – полягає в застосуванні організаційних форм, що виправдали себе в організаціях зі схожими організаційними характеристиками (середовищем, стратегією, технологією, розмірами), стосовно організації, що проектується.

2. *Експертно-аналітичний метод* – полягає в обстеженні і аналітичному вивченні організації кваліфікованими фахівцями-експертами, які розробляють відповідну організаційну структуру управління.

3. *Метод структуризації цілей* – передбачає розробку системи цілей організації, включаючи їх кількісне та якісне формулювання і наступний аналіз базових організаційних структур з точки зору їх відповідності системі цілей.

4. *Метод організаційного моделювання* – базується на розробці різних варіантів можливих організаційних структур для конкретних об'єктів управління з наступним їх порівнянням (зіставленням) і оцінкою за певними критеріями. Критеріями ефективності при зіставленні різних варіантів організаційних структур слугують можливості щонайповнішого досягнення цілей організації при відносно нижчих витратах на її функціонування.

Не існує єдиної моделі або підходу до побудови структури управління. Основними факторами, що визначають вибір організаційної структури управління, є розмір підприємства, характер продукції, що випускається, характер середовища. Але обрана система управління має бути гнучкою і забезпечувати ефективність і конкурентоспроможність функціонування підприємства.

3. Виробнича структура підприємства:

поняття, види та чинники формування

Розрізняють виробничу й загальну структури підприємства. Основу діяльності кожного підприємства становлять виробничі процеси, що виконуються у відповідних підрозділах. Саме склад цих підрозділів і характеризує виробничу структуру підприємства.

Виробнича структура – інтегрований склад підрозділів (цехів та обслуговуючих господарств), де відбуваються відповідні виробничі процеси.

Загальна структура – сукупність усіх виробничих, невиробничих та управлінських структур (відділів, бюро, служб) з системою відповідних

зв'язків, підпорядкованості та взаємодії, які характеризують внутрішній склад підприємства (організації).

Види виробничих структур:

⇒ залежно від підрозділу, на основі якого формується структура:

- *цехова* – при такій структурі основним виробничим підрозділом є цех, тобто адміністративно відокремлена частина підприємства, що в ній виконується певний комплекс робіт відповідно до внутрішньозаводської спеціалізації.

- *безцехова*, основою побудови якої є виробнича дільниця як найбільший структурний підрозділ такого підприємства. Виробнича дільниця – це сукупність територіально відокремлених робочих місць, на яких виконуються технологічно однорідні роботи або виготовляється однотипна продукція. Така структура застосовується на невеликих підприємствах з відносно простими виробничими процесами.

- *корпусна* – основним структурним підрозділом якої є корпус – об'єднання однотипних цехів. Така структура застосовується на великих підприємствах.

- *комбінатська*, основу якої складають підрозділи, що виготовляють завершену частку готового виробу (чавун, сталь, прокат). Така структура застосовується на підприємствах, де здійснюються багатостадійні процеси виробництва, характерною ознакою яких є послідовність процесів переробки сировини (металургійна, хімічна, текстильна промисловість).

⇒ за формою спеціалізації основних цехів:

- *технологічна* – ознакою якої є спеціалізація цехів підприємства на виконанні певного обсягу технологічного процесу або окремої стадії виробничого процесу (ливарні, термічні, механообробні, складальні цехи машинобудівного підприємства). Технологічна структура використовується переважно на підприємствах одиничного і дрібносерійного виробництва з різноманітною та нестійкою номенклатурою продукції.

- *предметна*, ознакою якої є спеціалізація цехів на виготовленні певного виробу або групи однотипних виробів, вузлів, деталей з використанням різноманітних технологічних процесів та операцій (цех кузовів, задніх мостів,

двигунів на автомобільному заводі). Предметна структура виробництва поширена на підприємствах великосерійного й масового виробництва з обмеженою номенклатурою та значними обсягами продукції.

- *змішана*, при якій частину цехів спеціалізовано технологічно, а решту – предметно.

⇒ **залежно від наявності основних і допоміжних цехів:**

- *комплексна*, при якій підприємство має усю сукупність основних та допоміжних цехів.

- *спеціалізована*, при якій підприємство має лише частину основних та допоміжних цехів. При цьому розрізняють:

- ✓ підприємства механоскладального типу, які отримують заготовки від інших підприємств;

- ✓ підприємства складального типу, які випускають продукцію з деталей, вузлів та агрегатів, що виготовляються на інших підприємствах;

- ✓ підприємства заготівкового типу, що спеціалізуються на виробництві заготовок;

- ✓ підприємства, спеціалізовані на виробництві окремих деталей.

Види виробничих цехів:

- *основні* – виготовляють продукцію, призначену для реалізації на сторону, тобто продукцію, що визначає профіль та спеціалізацію підприємства (заготівкові, обробні, складальні);

- *допоміжні* – виготовляють продукцію, що використовується для забезпечення власних потреб усередині самого підприємства (інструментальні, ремонтні);

- *побічні* (товарів широкого вжитку) займаються, як правило, утилізацією, переробкою та виготовленням продукції з відходів основного виробництва;

- *експериментальні* (дослідні) цехи, які займаються підготовкою і випробуванням нових виробів, розробкою нових технологій, проведенням різноманітних експериментальних робіт;

• *обслуговуючі цехи та господарства* – виконують роботи, які забезпечують необхідні умови для нормального перебігу основних і допоміжних виробничих процесів (транспортне, складське господарство).

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

Складна технологія виробництва збільшує кількість підрозділів, які її реалізують, та передбачає більш розгалужену систему зв'язків між ними.

З розвитком і поглибленням спеціалізації зменшується кількість виробничих підрозділів підприємства, спрощується його структура. Навпаки, чим більш універсальним є підприємство, тим складніша його структура.

Підприємства розміщені у віддалених від промислових центрів регіонах, як правило, більш універсальні та автономні. Для таких підприємств характерна розвинена виробнича структура.

4. Поняття, види та роль інфраструктури підприємства

Інфраструктура підприємства – комплекс цехів, господарств і служб, що забезпечують необхідні умови для його діяльності (функціонування). Розрізняють виробничу та соціальну інфраструктури, що складаються з певних елементів (рис. 5.7).

Виробнича інфраструктура підприємства – сукупність підрозділів, що безпосередньо не беруть участі у виробництві основної (профільної) продукції підприємства, але своєю діяльністю сприяють роботі основних цехів, створюючи необхідні для цього умови.

Склад і розміри об'єктів виробничої інфраструктури залежать від галузі, типу і масштабів виготовлення виробів, рівня спеціалізації конкретного підприємства (фірми).

У межах виробничої інфраструктури окремо розглядають діяльність обслуговуючих підрозділів, функціонування яких безпосередньо впливає на діяльність інших підрозділів підприємства і забезпечує їх технічне

обслуговування. До них входять ремонтні, транспортні, інструментальні, енергетичні, складські підрозділи.

Ремонтні підрозділи (відділ головного механіка, ремонтно-механічні, ремонтно-будівельні цехи, ремонтні бази) здійснюють технічне обслуговування і ремонт засобів праці, монтаж і введення в дію нового устаткування, виготовлення запасних частин і нестандартного обладнання, модернізацію діючого обладнання.



Рис. 5.7 – Елементи інфраструктури підприємства

Розрізняють планово-запобіжні й позапланові ремонти. Планово-запобіжні ремонти здійснюються у визначений період часу (міжремонтний період) з метою попередження несправностей і руйнування устаткування. Позапланові ремонти виконуються залежно від фактичної потреби в них, коли несправності виникли через непередбачувані обставини.

Транспортні підрозділи (транспортний цех, транспортно-технічний відділ, диспетчерські служби) забезпечують вантажно-розвантажувальні роботи і переміщення вантажів. Розробка транспортної системи на підприємстві ґрунтується на визначенні вантажопотоків, їх розміру й необхідного часу надходження у виробничий підрозділ. Обирається вид транспортних засобів і створюється календарний план перевезень.

Інструментальні підрозділи (інструментальний відділ, цех, склад) здійснюють придбання, проектування, виготовлення, ремонт, облік, зберігання і видачу на робочі місця технологічного оснащення.

Енергетичні підрозділи (відділ головного енергетика, енерго-, тепло-, газослужби) забезпечують безперервність енергопостачання підприємства. Електропостачання забезпечують такі підрозділи: знижувальні підстанції, генераторні й трансформаторні установки, електричні мережі; теплопостачання – котельні, компресори, тепломережі; газопостачання – газові мережі, газогенераторні станції, холодильні й вентиляційні установки; слабострумове постачання – засоби телефонного, селекторного, диспетчерського зв'язку.

Складські підрозділи (склади) забезпечують прийом, зберігання, видачу й облік матеріальних ресурсів. Матеріальні склади призначені для зберігання запасів сировини, матеріалів, палива. Виробничі склади зберігають напівфабрикати власного виготовлення, запасні частини, інструмент. Збутові склади призначені для зберігання готової продукції, що підлягає реалізації.

Підвищення ролі і значення виробничої інфраструктури підприємства в сучасних умовах господарювання обумовлені такими чинниками:

- 1) підвищення рівня механізації та автоматизації виробничих процесів збільшує обсяги і складність ремонтних робіт та налагодження устаткування, вимагає розширення номенклатури інструментів, оснащення і пристроїв;
- 2) перехід до нових технологій та прискорення технологічних режимів устаткування підвищує вимоги до якості й збільшує потребу в різних видах енергії;
- 3) ускладнення виробничих процесів і поглиблення внутрішньовиробничих зв'язків збільшують обсяги транспортних робіт;

4) постійно зростає навантаження на комунікаційні мережі підприємства.

Соціальна інфраструктура – сукупність підрозділів підприємства, що забезпечують задоволення соціально-побутових і культурних потреб його працівників (їдальні, кафе, буфети; поліклініки і медпункти; власні житлові будинки та заклади побутового обслуговування; дитячі садки та ясла; спортивні зали і стадіони; бібліотеки та клуби; будинки і бази відпочинку).

Комплексне вирішення питань соціального розвитку колективу підприємства є одним з найбільш важливих чинників підвищення ефективності виробництва (господарювання). Сучасні умови господарювання висувають високі вимоги до всіх категорій працівників: рівня їх освіти та професійної підготовки, компетентності й творчої активності. Всебічний і гармонійний розвиток особистості є необхідною передумовою високоефективної праці.

Формування, відтворення й розвиток виробничих та інфраструктурних об'єктів відбувається в процесі капітального будівництва, яке об'єктивно вважають специфічним елементом інфраструктури підприємства.

Капітальне будівництво – це процес створення нових, реконструкції, розширення й технічного переоснащення діючих виробничих та інфраструктурних об'єктів підприємств або інших первинних суб'єктів господарювання.

До сфери капітального будівництва відносять:

- 1) будівництво об'єктів виробничого та соціального призначення;
- 2) монтаж виробничого й невиробничого устаткування;
- 3) проектні та інші підготовчі роботи, пов'язані з будівництвом нових і реконструкцією функціонуючих об'єктів виробничого й соціального призначення;
- 4) капітальний і відновлюваний ремонт об'єктів виробничого та соціального призначення.

Капітальне будівництво об'єктів може здійснюватися двома способами:

✓ *підрядним* – здійснення робіт постійно діючими будівельними і монтажними організаціями (підрядчиками), які виконують відповідні роботи для різних замовників за договорами підяду.

✓ *господарським* – виконання всього комплексу робіт власними силами підприємства.

Тема 6. Ринок і продукція

Перелік ключових питань:

1. Ринок товару: сутність, структура та основні маркетингові параметри.
2. Оцінка та прогнозування попиту на продукцію підприємства.
3. Поняття та класифікація продукції (робіт, послуг).
4. Вартісні та натуральні вимірники обсягу продукції .

Ключові поняття:	<i>Товарний ринок, продукція, виконана робота, послуга, номенклатура продукції, асортимент, валова продукція, товарна продукція, реалізована продукція, чиста продукція.</i>
-----------------------------	--

Розкриття змісту ключових питань теми.

1. Ринок товару: сутність, структура та основні маркетингові параметри

Згідно Закону України “Про захист економічної конкуренції”, відповідного до якого “**товарний ринок** – це сфера обороту товару (взаємозамінних товарів), на який протягом певного часу і в межах певної території є попит і пропозиція”.

Економічне призначення об’єктів ринку товарів та послуг полягає в забезпеченні попиту людини в предметах особистого споживання та суспільного попиту в речовинних чинниках виробництва. Це обумовлює суттєві відмінності товарного ринку від інших видів.

Об’єкти товарного ринку представлені в конкретній матеріально-речовій формі, характеризуються визначеними фізико-хімічними та якісними показниками, мають кількісну та вартісну оцінку. За умов ринкової економіки виробник (постачальник, продавець) для того, щоб реалізувати свою продукцію, звертає увагу на ті її товарні властивості, які найбільше цікавлять споживача. Разом з тим, ці властивості не завжди є показниками якості та безпеки продукції. В такому випадку держава бере на себе функції посередника

між виробником (постачальником, продавцем) і споживачем у питаннях безпеки продукції для життя, здоров'я та майна людей або довкілля, які законодавчо перебувають під її контролем. Ці показники та вимоги відображаються в державних та галузевих стандартах України, технічних умовах, санітарних нормах та правилах, інших нормативних документах. Загальноприйнятим засобом підтвердження відповідності продукції або послуг встановленим до неї вимогам стандартів або інших нормативних документів є сертифікація продукції та послуг. Це процедура, за допомогою якої третя, незалежна від виробника і споживача сторона письмово засвідчує, що продукція (послуга) відповідає заданим вимогам.

Разом з тим, товарний ринок через власні механізми саморегулювання впливає на техніко-економічні показники товарів, які надходять в сферу обігу. Акумуляуючи попит споживачів, вивчаючи їх потреби, товарний ринок чинить тиск на виробників з метою формування відповідної пропозиції.

Взаємодія регулюючого впливу держави та ринкового механізму на якісні та кількісні показники об'єктів ринкових відносин розширює можливості товарного ринку. Його діяльність виходить за межі сфери обігу, поширюється на процеси виробництва та споживання.

Функціональне призначення об'єктів товарного ринку ділить їх на товари особистого споживання та товари виробничо-технічного призначення. Особливості індивідуального та колективного споживання обумовлюють розбіжності в поведінці індивідуальних та організованих споживачів. Відповідно до цих особливостей складається споживчий ринок та ринок товарів виробничо-технічного призначення. В теорії маркетингу ринок товарів виробничо-технічного призначення асоціюється з поняттям "ринок підприємств". Порівняно із споживчим ринком, останній вражає своїми розмірами, адже на ньому набагато більші грошова маса та кількість одиниць товару. Підприємства, щоб виготовити кінцеву продукцію, укладають велику кількість угод зі своїми постачальниками, закупаючи речовинні чинники виробництва. Тобто для здійснення однієї закупівлі кінцевим споживачем

необхідно попередньо виконати велику кількість окремих закупок підприємствами.

Разом з тим, ці ринки складають єдиний товарний ринок, на якому здійснюються акти купівлі-продажу товару в матеріально-речовій формі та одночасно реалізуються і супутні послуги, видовий склад яких обумовлений характером споживання товару, його функціональним призначенням. Надання цих послуг частіш за все є продовженням процесу виробництва у сфері обігу.

Подібність споживчого ринку та ринку товарів виробничо-технічного призначення не виключає суттєвих відмінностей між ними. Основні з них полягають у структурі попиту та пропозиції, організації ринкових процесів, у видах рішень та процесі їх прийняття.

Товарний ринок, на відміну від інших видів ринку, охоплює надзвичайно різноманітний та широкий асортимент товарів, так званий торговельний асортимент. Торговельний асортимент характеризує сукупність товарів виробничо-технічного призначення та особистого споживання, які знаходяться в сфері обігу незалежно від місця зберігання та призначені для реалізації.

Найбільш повний систематизований та класифікований асортимент представлений в державному класифікаторі продукції та послуг (ДКПП). Він є складовою частиною Державної системи класифікації і кодування техніко-економічної та соціальної інформації і діє в Україні з 1998 року. Розгорнутий асортимент товарів та послуг, які знаходяться в обігу, нараховує близько 20 млн найменувань.

Торговельний асортимент складається з товарних груп та товарних одиниць, які пропонуються покупцям і називаються товарним асортиментом. Під ним розуміють групу однойменної продукції, конкретизованої у назвах, видах, гатунках, розмірах, артикулах тощо. Наприклад, “вугілля кам`яне”. Вона характеризується подібністю функціонально-корисних властивостей, особливостями виготовлення, продажем певній цільовій групі покупців, реалізацією через однотипні канали розподілу в межах визначеного діапазону цін. Змістовно товарна група відповідає однойменному класифікаційному

угрупованню ДКПП, яке послідовно ділиться на класи, категорії, підкатегорії, типи. Товарна одиниця торговельного асортименту відповідає класифікаційному угрупованню “тип”.

Питома вага окремих товарних груп та товарних одиниць в загальному обсязі торговельного асортименту характеризує його структуру.

Сучасний товарний ринок характеризується значним динамізмом структури торговельного асортименту, особливо це стосується ринку товарів виробничо-технічного призначення. Адже, якщо його структура не відповідає споживчому попиту, то це сприяє накопиченню зайвих товарних запасів, створенню штучного дефіциту на інші потрібні споживачам товари. Наявний в сфері обігу торговельний асортимент, по суті, є пропозицією товарів. Він повинен бути ширшим за попит, який фактично сформувався на ринку для того, щоб забезпечити задоволення всіх потреб споживачів та сприяти просуванню на ринок нових товарів. Відстежуючи зміни в структурі торговельного асортименту, товарний ринок сигналізує підприємцям про задоволення потреб у тих чи інших товарах і про падіння попиту на них та про необхідність виведення на ринок нових товарів.

Товарний ринок, як ніякий інший, найбільш успішно функціонує в умовах відкритої економічної системи, яка передбачає вільне переміщення товарів та капіталів як всередині держави, так і за її межі. Разом з тим, він представляє ту сферу, де державне регулювання дає найбільший ефект. Саме через товарний ринок держава акумулює та вилучає кошти та матеріальні ресурси для вирішення загальнодержавних, в т.ч. соціальних завдань.

2. Оцінка та прогнозування попиту на продукцію підприємства

Потенціал ринку – верхня межа попиту в певний проміжок часу. Для оцінки потенціалу ринку здебільшого застосовують спеціальні прийоми розрахунку його місткості за структурними характеристиками; індексом дослідної панелі; рівнем інтенсивності споживання товару; сумою первинного, повторного і додаткового продажів; методом ланцюгових відношень.

Визначення місткості ринку за його структурними характеристиками передбачає врахування загального обсягу виробництва продукції, її експорту, державного і недержавного імпорту, залишків продукції на складах виробничих і торговельних організацій, а також зміни державних запасів за цей же період.

Визначення місткості ринку за індексом дослідної панелі передбачає проведення багаторазових опитувань, які називають панеллю. Панель – це вид безперервної вибірки. Дослідження ринку базується на інформації, наприклад, панелі продавців про середній обсяг продажу магазину роздрібною торівлі.

Визначення середньорічної місткості ринку за рівнем інтенсивності споживання товару. Основними параметрами для розрахунку середньорічної місткості ринку (за даними про інтенсивність споживання товару) є кількість споживачів продукції (N), середня вартість товару, який споживається одним покупцем (v) і середня тривалість повного циклу експлуатації товару (T).

Фактичну кількість споживачів визначити непросто. Один і той же товар на ринку може бути придбаний різними покупцями: конкретна особа, сім'я, організація тощо. І для кожного зі споживачів кратність покупок різна. Внаслідок того, що кожний потенційний споживач може бути реальним тільки за певних обставин, попередньо виявляють критерії, які дають змогу визначити між ними різницю. Зокрема, такими критеріями можуть бути: ціна товару (порівняння ціни та бюджету споживача), географічне розміщення споживачів, потреба у спільному використанні товарів. Термін експлуатації товару (Tf) є обов'язковою характеристикою його маркування. Для товарів з тривалим періодом експлуатації цим терміном вважають строк повної амортизації виробів. Оскільки реальний термін експлуатації виробів часто перевищує період їхньої повної амортизації, його доцільно скоригувати на середній коефіцієнт спрацювання парку виробів певного класу.

При визначенні місткості ринку за сумою первинного, повторного та додаткового продажу всіх споживачів товару поділяють на тих, які вперше купують продукцію (ринок первинного продажу – Пп), які повторно купують товар на заміну старому (вторинний продаж – Пв), і тих, які купують додатково

до вже наявних товарів (додатковий продаж – Пд).

Звідси, величина місткості ринку є сумою складових:

$$CP = PP + PV + PD.$$

Первинний попит на товар тривалого користування визначають за такими показниками: кількість реальних і нових споживачів, рівень їхньої забезпеченості товарами тривалого користування. Складніше оцінити попит на заміну, тому що потрібно брати до уваги наявність товарів тривалого користування, поділ їх за термінами експлуатації, частоту заміни товару, ефект появи нових технологій виготовлення тощо. Попит на заміну перебуває в прямій залежності від наявної кількості товарів тривалого користування і терміну їх експлуатації. Наприклад, первинний попит на ринку кавоварок у 2006 р. становив 12 тис, у 2007 р. – 25 тис, у 2008 р. – 50 тис., у 2009 р. – 80 тис. і в 2010 р. – 140 тис. одиниць. При цьому, якщо 30% покупців замінюють побутовий прилад тривалого користування через два роки, 50 % – через три роки і решта – через чотири роки, а додаткові покупки на цьому ринку не практикуються, то місткість ринку в 2011 р. становитиме 170,98 тис. кавоварок.

Визначення місткості ринку за методом ланцюгових відношень. Цей метод передбачає послідовну декомпозицію попиту для товарів виробничого чи споживчого призначення.

При визначенні потенціалу ринку перелічені методи розрахунку місткості ринку можна використовувати незалежно один від одного або кілька одночасно, що підвищує ймовірність отримання точних результатів, особливо при нестачі інформації.

Методи прогнозування попиту. Під час прогнозування попиту застосовують суб'єктивні методи, при цьому до експертизи залучають не тільки менеджерів, але й працівників торгівлі, покупців. Участь цих працівників у процесі прогнозування створює додаткові можливості для складання прогнозу для кожного товару в малих сегментах на рівні окремої території або окремого клієнта. Вивчення намірів покупців полягає в прямому їх опитуванні. Однак задовільні результати опитування отримують здебільшого тільки для дорогих

покупок, а для решти випадків доцільно застосовувати суб'єктивні методи, поєднуючи їх з об'єктивними.

Прогноз попиту може здійснюватися також евристичними методами, які застосовують тоді, коли прогноз ґрунтується на об'єктивній маркетинговій інформації. Найчастіше з них використовують методи ланцюгових відношень, індикатора купівельної спроможності, аналізу і декомпозиції трендів, експоненціального згладжування та експлікативні моделі.

Метод ланцюгових відношень базується на послідовній декомпозиції абсолютного потенціалу ринку аж до визначення оцінки попиту на конкретний товар або марку. Складність цього методу полягає у виборі відповідних часток ринку за відсутності точних оцінок, тому його слід використовувати разом з іншими методами прогнозування.

Метод індикатора купівельної спроможності передбачає визначення привабливості ринку за середньозваженим значенням його трьох основних компонент: кількістю споживачів, купівельною спроможністю цих споживчих одиниць, їх готовністю до витрат. При цьому застосовують два підходи: використання стандартного індексу купівельної спроможності (ІКС) чи спеціального ІКС для певного сектора чи групи товарів.

Метою аналізу декомпозиції трендів є розкладання часового ряду продажу на головні компоненти, вимірювання еволюції кожної складової у минулому та її екстраполяція на майбутнє. В основі методу – ідея стабільності причинно-наслідкових зв'язків і регулярність еволюції чинників середовища, що робить можливим використання екстраполяції. Цей прогноз коректний тільки протягом короткого періоду часу, протягом якого характеристики явища практично не змінюються.

Метод експоненціального згладжування використовується для короткотермінового прогнозу і базується на середньозваженому значенні продажу за минулі періоди.

Експлікативні (пояснювальні) моделі дають змогу імітувати ринкові ситуації в межах альтернативних сценаріїв. Вважають, що вони подібні до

експертних методів тим, що встановлюється причинна структура, розробляється один або декілька сценаріїв і для кожного вибраного сценарію оцінюється ймовірний попит. Відмінність полягає в тому, що причинна структура встановлюється та перевіряється експериментально, в умовах, які піддаються об'єктивному спостереженню і вимірюванню. Прогноз на основі експлікативної моделі також передбачає екстраполяцію, але вже іншого порядку. В умовах глибоких і швидких змін середовища математична модель не в змозі передбачити вплив змін, які в ній спочатку не були враховані. На відміну від експерта, модель не надається до імпровізації та пристосування до зміни середовища організації.

3. Поняття та класифікація продукції (робіт, послуг)

У процесі виробництва людина взаємодіє з певними засобами виробництва і створює конкретні матеріальні блага. Результат праці здебільшого матеріалізується у вигляді конкретного продукту (продукції, наданих послуг, виконаних робіт).

Продукція – результат людської праці, господарської діяльності у матеріально-речовій чи інформаційній формі, найчастіше у предметному вигляді, що кількісно вимірюється в натуральному і грошовому обчисленні. За умов товарного виробництва продукція, частіш за все, виготовляється для ринку, тобто стає товаром.

Виконані роботи – результат праці людини з виконання певного кола завдань або доручень окремим виконавцем або колективом. Розрізняють будівельно-монтажні, пусконаладжувальні роботи, роботи з перевезення пасажирів та вантажів тощо.

Послуги – види діяльності, робіт, у процесі виконання яких не створюється новий матеріально-речовий продукт, проте змінюється якість існуючого раніше створеного продукту. Особливістю надання послуг є збіг у часі та просторі процесів виробництва, реалізації та споживання. До послуг належать: побутове, комунальне, транспортне, банківське обслуговування,

навчання, лікування, культурно-виховна робота, догляд за дітьми та людьми похилого віку, надання консультацій, інформації тощо.

Таким чином, проміжним результативним показником діяльності підприємств за визначений період (з оглядом на галузеву належність) є *обсяг виготовленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг або проданих товарів*.

У промисловості результатом праці є продукція.

Продукція, що виробляється протягом певного періоду, *перебуває на різних стадіях технологічного циклу* і, з оглядом на це, називається:

- незавершеним виробництвом.
- напівфабрикатом
- готовим для споживання продуктом (виробом).

Незавершене виробництво – це продукція, яка не пройшла всіх стадій обробки і встановлених випробувань на даному підприємстві, не укомплектована, а також не прийнята замовником.

Напівфабрикати – це продукти, які отримані в окремих цехах, переділах, що не пройшли всіх встановлених технологічним процесом операцій і потребують доробки у наступних цехах, переділах, комплектування у виробках, на певному етапі може розглядатися як готова продукція і бути реалізована на сторону.

Напівфабрикати можуть бути *придбаними* та *власного виробництва*. Такі предмети праці, як куповані напівфабрикати, обліковуються у складі виробничих запасів підприємства, а напівфабрикати власного виробництва – як частина оборотних засобів, що знаходиться у незавершеному виробництві.

Готовим продуктом визнають таку продукцію, яка пройшла всі стадії технологічного процесу, прийнята відділом технічного контролю і може бути призначена до продажу:

За економічним призначенням продукція поділяється на:

- ✓ засоби виробництва, які, у свою чергу, поділяються на засоби праці й предмети праці (продукція групи «А»)
- ✓ предмети споживання – продовольчі й непродовольчі товари (продукція групи «Б»).

Також розрізняють продукцію за номенклатурою та асортиментом.

Номенклатура продукції – це перелік найменувань виробів, завдання з випуску 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).

4. Вартісні та натуральні вимірники обсягу продукції

Показники, які характеризують обсяг випущеної продукції за певний період, залежно від одиниць *виміру* розподіляються на:

Натуральні – конкретні фізичні одиниці (штуки, тонни, метри, метри квадратні, кубічні тощо);

Умовно-натуральні – умовні банки консервів, умовні листи шиферу, мільйони штук умовних цеглин, декалітри напоїв, для різних за калорійністю видів палива – тонни умовного паливу та ін. Застосовується на підприємствах, які випускають один вид продукції, але такий, що різниться за сортом, якістю розфасовкою тощо;

Подвійні натуральні – виробництво сталевих труб може вимірюватись тоннами і метрами, тканини – погонними і квадратними метрами, паперу – у тоннах і квадратних метрах тощо.

Трудові – за норми трудових витрат у нормо-годинах (обсяг робіт у натуральних показниках множать на відповідні норми часу);

Вартісні – у грошових одиницях.

Обсяг продукції у вартісному вираженні на більшості підприємств виробничої сфери визначається показниками *товарної, валової, реалізованої, чистої продукції*.

До складу **товарної продукції** включають вартість:

- готових виробів, вироблених за звітний період, які призначені для реалізації на сторону (поза межами підприємства), на замовлення населення;

- робіт промислового характеру (наприклад, ремонтних робіт), виконаних на замовлення зі сторони;
- напівфабрикатів власного виробництва, відпущених у звітному періоді на сторону, незалежно від того, коли вони вироблені.

Тобто **товарна продукція** – це вартість готової продукції, напівфабрикатів, вироблених в даному періоді, призначених для реалізації на сторону (іншим підприємствам), а також робіт та послуг промислового характеру, виконаних для інших підприємств.

До товарної продукції не включається вартість **внутрішньозаводського обороту (ВЗО)**, тобто тієї частини готових виробів і напівфабрикатів, яка використовується для подальшої промислової переробки в межах одного підприємства.

Вартість товарної продукції (*ТП*, грн) визначається за формулою:

$$ТП = \sum_{i=1}^n N_i * Ц_i, \quad (6.1)$$

де N_i – випуск продукції i -го виду в натуральних одиницях;

$Ц_i$ – гуртова (оптова) ціна підприємства одиниці виробу i -го виду (за вирахуванням податку на додану вартість, акцизу та інших непрямих податків), грн;

n – кількість видів продукції, що виготовляється на підприємстві.

Валова продукція (ВП, грн) – характеризує загальний обсяг виробництва, тобто обсяг виготовленої продукції, робіт, послуг, виконаних на підприємстві за певний (плановий) період у незмінних (порівняльних) цінах.

Показник валової продукції, окрім елементів товарної продукції, включає також зміну залишків незавершеного виробництва протягом розрахункового періоду:

$$ВП = ТП + \Delta НЗВ, \quad (6.2)$$

де $\Delta НЗВ$ – зміна залишків незавершеного виробництва.

Валовий оборот підприємства (ВО, грн) – це обсяг валової продукції незалежно від того, де вона буде використана: чи в межах підприємства чи поза ними.

Внутрішньозаводський оборот (*ВЗО*, грн) – це та кількість продукції підприємства, яка використовується всередині нього для подальшої переробки.

$$ВП = ВО - ВЗО \quad (6.3)$$

Реалізована продукція (*РП*, грн) – це частина товарної продукції, яка відвантажена споживачеві і за яку надійшли кошти на поточний рахунок підприємства-постачальника або мають надійти у зазначений термін.

$$РП = ТП + Зтп_{поч} - Зтп_{кін} \quad (6.4)$$

де $Зтп_{поч}$ – залишки нереалізованої продукції на початок розрахункового періоду, грн;

$Зтп_{кін}$ – залишки нереалізованої продукції на кінець розрахункового періоду, грн.

Чиста продукція (*ЧП*, грн) – обсяг товарної продукції, з вартості якої виключені матеріальні витрати й сума амортизаційних відрахувань, тобто це додаткова вартість, створена на даному підприємстві за певний (плановий) період.

$$ЧП = ТП - МВ - А, \quad (6.5)$$

де *МВ* – матеріальні витрати;

А – амортизація основних засобів.

Змістовий модуль 1.2 Ресурсне забезпечення діяльності підприємства

Тема 7. Персонал підприємства, продуктивність і оплата праці

Перелік ключових питань:

1. Поняття, класифікація і структура персоналу підприємства.
2. Система показників для оцінки чисельності, стану, руху робочої сили на підприємстві.
3. Методичні підходи при плануванні чисельності окремих категорій працівників підприємства.
4. Продуктивність праці персоналу: сутність, показники, методи її вимірювання та напрямки підвищення.
5. Мотивація персоналу: сутність, види та основні методи впливу.

6. Оплата праці на підприємстві: сутність, державна політика, загальна організація.
7. Сутнісно-видова характеристика форм і систем оплати праці персоналу.

**Ключові
поняття:**

трудові ресурси, персонал, керівники, спеціалісти, службовці, робітники, професія, кваліфікація, структура персоналу, баланс робочого часу, продуктивність праці, виробіток, трудомісткість, мотивація праці, заробітна плата, тарифна система, тарифна сітка, тарифна ставка, тарифно-кваліфікаційний довідник, форми заробітної плати (погодинна, відрядна), безтарифна система

Розкриття змісту ключових питань теми

1. Поняття, класифікація і структура персоналу підприємства

Найбільш важливим елементом економіки є люди, які зі своєю майстерністю, освітою, професійною підготовкою, мотивацією діяльності формують трудові ресурси суспільства.

Трудові ресурси – це частина працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними здатна виробляти матеріальні та духовні блага й послуги, тобто здійснювати корисну діяльність.

Розрізняють *реальні* трудові ресурси (ті люди, які працюють) та *потенційні* (ті, що можуть бути залучені до конкретної діяльності – студенти, безробітні).

У межах підприємства для характеристики зайнятості на ньому робочої сили використовують категорію „**персонал**” (кадри, трудовий колектив).

Персонал підприємства – це сукупність працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, що зайняті на підприємстві та входять в його обліковий склад.

Персонал підприємства можна *класифікувати* за різними ознаками:

І Стосовно основної діяльності підприємства на:

- промисловий персонал – працівники, зайняті в основних і допоміжних підрозділах підприємств, а також в управлінні підприємством;
- непромисловий персонал – працівники, зайняті у невиробничих підрозділах підприємства (їдальні, гуртожитку, бібліотеці тощо).

II. *За характером функцій*, що виконуються, персонал підприємства поділяється на:

керівників – працівників, які обіймають посади керівників підприємств та структурних підрозділів;

спеціалістів – працівників, які виконують спеціальні інженерно-технічні, економічні, бухгалтерські управлінські та правові функції, мають високу кваліфікацію та достатній стаж роботи;

службовців – працівників, що здійснюють підготовку та оформлення документації, облік та контроль, господарське обслуговування;

робітників – працівників, які безпосередньо зайняті у процесі створення матеріальних цінностей (продукції), а також виконують основні та допоміжні обслуговуючі функції (ремонт, переміщення вантажів тощо). Усіх робітників можна поділити на:

- *основних* – тих, що безпосередньо беруть участь у процесі створення продукції;
- *допоміжних* – тих, які виконують функції обслуговування основного виробництва.

В сучасних умовах, крім вищезазначених категорій, виділяють ще й такі групи персоналу, як молодший обслуговуючий персонал, учні та охорона. Керівники, спеціалісти та службовці становлять адміністративно-управлінський персонал (АУП) підприємства.

III. *За професіями та спеціальностями:*

Професія – вид трудової діяльності, здійснення якої потребує відповідного комплексу теоретичних знань та практичних навичок (наприклад, токар, слюсар, шахтар).

Спеціальність – більш вузький різновид трудової діяльності в межах професії, що потребує глибоких знань і надання практичних навичок з вузького кола робіт (наприклад, токар-карусельник, слюсар-водопровідник, слюсар-ремонтник устаткування).

Розподіл персоналу за професіями та спеціальностями здійснюється згідно Державного класифікатора професій (ДК) ДК 003-95, затв. наказом Держком України по стандартизації № 257 від 27.07.95 р.

IV. За рівнем кваліфікації:

Кваліфікація – це сукупність виробничих знань та практичних навичок, що визначають ступінь підготовки працівника до виконання професійних функцій відповідної складності.

Рівень кваліфікації АУП характеризується рівнем освіти, досвідом роботи на посаді.

Рівень кваліфікації робітників характеризується рівнем складності робіт, рівнем професійної підготовки та досвідом роботи. За рівнем кваліфікації робітників поділяють на чотири групи: висококваліфіковані, кваліфіковані, малокваліфіковані, некваліфіковані.

Некваліфіковані робітники – робітники, які не мають певної спеціальної підготовки і виконують найпростіші за складністю роботи.

Малокваліфіковані робітники – робітники, які мають короткотермінову (1 – 3 місяці) підготовку на виробництві, незначний (до 3-х років) стаж роботи за здобутою професією і виконують прості за їх складністю роботи, які, як правило, тарифікуються 2 – 3 тарифними розрядами.

Кваліфіковані робітники – робітники, які мають короткотермінову (1 – 3 місяці) підготовку на виробництві, але значний стаж роботи за набутою професією (понад 3-х років) або спеціальну професійну підготовку (1 – 2 роки) та стаж роботи до 3-х років і виконують складні роботи та обслуговують (ремонт і налагоджування) просте устаткування, які тарифікуються 3 – 4 тарифними розрядами.

Висококваліфіковані робітники – робітники, які мають спеціальну професійну (від 1 до 3 років) підготовку та значний (понад 5 років) досвід роботи за здобутою професією і виконують складні, особливо складні роботи та обслуговують складне і особливо складне устаткування, прилади тощо.

Рівень кваліфікації робітників вимірюється розрядом (відповідно до шести- чи восьми-розрядної тарифної сітки). Для спеціалістів показником рівня кваліфікації виступає категорія.

Присвоєння кваліфікації працівникам до певного рівня здійснюється підприємством самостійно. Конкретний рівень кваліфікації визначається Довідником кваліфікаційних характеристик професій працівників, що затверджений наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 29 грудня 2004 р. N 336.

V. За стажем роботи персонал поділяється на наступні групи:

постійні працівники – перебувають в обліковому складі більше трьох місяців;

тимчасові працівники – працюють на підприємстві більше одного дня, але менше трьох місяців;

сезонні працівники – виконують роботи протягом сезону.

Існує розподіл персоналу підприємства і за іншими ознаками: **за віком, статтю та стажем** тощо.

Розподіл працівників за класифікаційними групами є основою для розрахунків різного роду структур. **Структура персоналу підприємства** – відносне (процентне) співвідношення окремих категорій персоналу в межах його загальної чисельності (співвідношення окремої категорії працівників до загальної чисельності персоналу підприємства або до іншої класифікаційної групи).

Загальні тенденції щодо зміни структури персоналу виробничої сфери полягають у:

- інтенсивному перерозподілі працівників із промислового та аграрного секторів економіки в інформаційну сферу і сферу обслуговування населення;
- підвищенні питомої ваги розумової праці;
- збільшенні попиту на кваліфіковану робочу силу і зменшенні частки мало- та некваліфікованої праці у зв'язку з об'єктивним зростанням інтелектуалізації процесів виробництва й управління;
- розширенні масштабів відтворення кваліфікованих працівників відповідно до сучасних вимог соціально орієнтованої економіки.

Джерела формування персоналу підприємства можна поділити на зовнішні та внутрішні.

- зовнішні: біржі праці (державні та недержавні), підприємства та організації з працевлаштування, навчальні заклади, оголошення про набір персоналу в засобах масової інформації;
- внутрішні: підготовка працівників на підприємстві, просування по службі, рекомендації своїх працівників, інформування колективу про вакансії тощо.

2. Система показників для оцінки чисельності, стану, руху робочої сили на підприємстві

Чисельність працівників є найважливішим кількісним показником, що характеризує стан і рух трудових ресурсів підприємства. Чисельність вимірюється такими показниками, як облікова, явочна і середньооблікова чисельність працівників.

Облікова чисельність працівників підприємства – це показник чисельності працівників облікового складу на певне число чи дату. Цей показник враховує чисельність усіх працівників підприємства, прийнятих на постійну, сезонну і тимчасову роботу відповідно до укладених трудових договорів (контрактів). До облікової чисельності включають працівників, котрі прийняті на роботу в той день, на дату якого визначається показник, та виключають працівників, що вибули в той самий день. До облікової чисельності не включають працівників, які працюють за договорами цивільно-правового характеру, за зовнішнім та внутрішнім сумісництвом, прийняті для виконання разових робіт тощо.

Явочний склад характеризує число працівників облікового складу, що з'явилися на роботу в даний день, включаючи відряджених. Це необхідна чисельність робітників для виконання виробничого змінного завдання з випуску продукції.

Середньооблікова чисельність – це чисельність працівників у середньому за визначений період (місяць, квартал, з початку року, за рік).

Середньооблікову чисельність працівників за місяць розраховують діленням суми облікової чисельності за всі календарні дні місяця, включаючи святкові та вихідні дні, на кількість календарних днівмісяця.

Склад і структура трудових ресурсів підприємства не є постійною величиною, вони змінюється відповідно до змін умов господарювання.

Рух робочої сили – являє собою процес поповнення, вивільнення та переміщення облікової чисельності працівників.

Для оцінки руху персоналу користуються наступними показниками:

- **коефіцієнт обороту по прийому**, який визначається за формулою:

$$K_{\text{ОБ}}^{\text{ПРИЙ}} = \frac{Ч_{\text{ПРИЙ}}}{\bar{Ч}}, \quad (7.1)$$

де $Ч_{\text{ПРИЙ}}$ – чисельність прийнятих працівників на підприємстві протягом досліджуваного періоду, осіб;

$\bar{Ч}$ – середньооблікова чисельність персоналу підприємства за досліджуваний період, осіб

- **коефіцієнт обороту по звільненню**:

$$K_{\text{ЗВ}} = \frac{Ч_{\text{ЗВ}}}{\bar{Ч}}, \quad (7.2)$$

де $Ч_{\text{ЗВ}}$ – чисельність працівників, яких звільнено з підприємства протягом досліджуваного періоду, осіб.

- **коефіцієнт загального обороту**:

$$K_{\text{ЗАГ}} = \frac{(Ч_{\text{ПРИЙ}} + Ч_{\text{ЗВ}})}{\bar{Ч}}, \quad (7.3)$$

- **коефіцієнт плинності кадрів**:

$$K_{\text{ПЛИН}} = \frac{Ч_{\text{ЗВ}'}}{\bar{Ч}}, \quad (7.4)$$

де $Ч_{\text{ЗВ}'}$ – чисельність працівників, яких звільнено з підприємства протягом досліджуваного періоду за прогул та інші порушення трудової дисципліни, невідповідність посаді, а також за власним бажанням (крім звільнених за власним бажанням з поважних причин), осіб.

- **коефіцієнт стабільності кадрів**:

$$K_{\text{СТАБ}} = \frac{P_{\text{ЗАГ}}}{\bar{Ч}}, \quad (7.5)$$

де $P_{\text{ЗАГ}}$ – загальна сума років роботи на даному підприємстві всього персоналу, років.

3. Методичні підходи при плануванні чисельності окремих категорій працівників підприємства.

Під необхідною чисельністю працівників розуміється чисельність, яка дозволяє ефективно та якісно виконувати конкретну роботу при забезпеченні умов науково обґрунтованих режимів праці та відпочинку на підприємстві.

Вихідними даними для визначення необхідної кількості робітників є : виробнича програма на плановий період часу; трудові норми; трудомісткість виробничої програми; організаційно-технічні заходи щодо зниження трудомісткості, звітні дані про коефіцієнт виконаних норм; баланс робочого часу одного робітника та інші документи.

Розрізняють такі види трудових норм:

- **норма часу** – це величина витрат робочого часу, що встановлена для виконання одиниці роботи працівником або групою працівників відповідної кваліфікації в певних організаційно-технічних умовах.

Норма часу в умовах серійного і масового виробництва виступає як норма штучного часу (Тшт.):

$$T_{шт} = T_{опер} + T_{обсл} + T_{відп}, \quad (7.6)$$

де $T_{опер}$ — оперативний час, нормо-год.;

$T_{обсл}$ – час на обслуговування робочого місця, нормо-год.;

$T_{відп}$ – час на відпочинок і особисті потреби, нормо-год.

$$T_{опер} = t_{осн} + t_{дод}, \quad (7.7)$$

де $t_{осн}$ – основний час на виготовлення одного виробу, нормо-год.;

$t_{дод}$ – додатковий час на виготовлення одного виробу, нормо-год.

$$T_{обсл} = t_{техн.обсл} + t_{орг.обсл}, \quad (7.8)$$

де $t_{техн.обсл}$ – час на технічне обслуговування робочого місця, нормо-год.

$t_{орг.обсл}$ – час на організаційне обслуговування робочого місця, нормо-год.

Норма часу в умовах дрібносерійного й одиничного виробництва виступає як норма штучно-калькуляційного часу ($T_{шт-к}$):

$$T_{шт-к} = T_{шт} + T_{пз/п}, \quad (7.9)$$

де $T_{пз}$ – підготовчо-заклучний час на партію деталей, нормо-год.;

n – кількість деталей у партії, шт.

- **норма виробітку (навантаження)** – це встановлений обсяг одиниць роботи, який працівник або група працівників відповідної кваліфікації повинні виконати за одиницю робочого часу в певних організаційно-технічних умовах.

$$H_{\text{вир}} = \frac{1}{T_{\text{шт}}} \quad (7.10)$$

Змінна норма виробітку ($H_{\text{вир.зм}}$) обчислюється за формулою:

$$H_{\text{вир.зм}} = \frac{T_{\text{зм}}}{T_{\text{шт}}}, \quad (7.11)$$

де $T_{\text{зм}}$ – тривалість зміни, год.

Якщо норма виробітку збільшується на a %, то норма часу зменшується на:

$$\frac{100 \times a}{100 + a}, \%, \quad (7.12)$$

а якщо норма виробітку зменшується на a %, то норма часу зростає

$$\frac{100 \times a}{100 - a}, \%, \quad (7.13)$$

- **норма обслуговування** – це встановлена кількість одиниць об'єктів, які працівник або група працівників відповідної кваліфікації повинні обслуговувати за одиницю робочого часу в певних організаційно-технічних умовах.

- **норма часу обслуговування** – це величина витрат часу на обслуговування одиниці обсягу роботи.

- **норма керованості** – це чисельність працівників, яка знаходиться в підпорядкуванні одного керівника.

- **норматив чисельності** – це установлена чисельність працівників певного професійно-кваліфікованого складу, яка необхідна для виконання конкретних виробничих, управлінських функцій або обсягів робіт.

Розрізняють такі основні методи нормування: сумарний дослідно-статистичний, розрахунково-аналітичний.

Сутність сумарного дослідно-статистичного методу полягає в установленні норми загалом на операцію без поділу її на складові елементи. За цим методом норми визначають на основі статистичних даних про фактичні

витрати часу за минулий період або порівняння якоїсь операції з аналогічними операціями. Норми, установлені таким методом, називаються дослідно-статистичними.

За розрахунково-аналітичного методу операцію попередньо поділяють на елементи. Норму часу в цьому разі розраховують на кожний елемент операції шляхом спостереження, тобто хронометражу. Цей метод нормування дає значно точніші результати, ніж сумарний дослідно-статистичний. Він є основним методом для масового, великосерійного і серійного типів виробництва, тобто для тих умов, коли одна операція повторюється багато разів.

Трудомісткість виробничої програми (Твп) розраховують таким чином:

$$T_{ВП} = \sum_{i=1}^n T_i * Q_i, \quad (7.14)$$

де n – номенклатура видів продукції;

T_i – планові норми часу і-ї одиниці продукції, нормо-год.;

Q_i – планова кількість продукції і-го виду.

Баланс робочого часу одного робітника встановлює середню кількість годин, яку робітник повинен відпрацювати протягом планового періоду, його складання проходить послідовно в 2 етапи :

1) розрахунок середньої кількості явочних днів робітника протягом планового періоду;

2) розрахунок середньої тривалості робочого дня для 1-го робітника.

Середню тривалість робочого дня обчислюють так: розраховують номінальну тривалість робочого дня як середньозважену на підставі співвідношення чисельності працівників з різною тривалістю робочого дня, установленю законом. Номінальну тривалість робочого дня коригують на скорочення робочого дня в передсвяткові дні, які не збігаються з вихідними днями, скорочення робочого дня для підлітків, жінок, які годують немовлят, для зайнятих у шкідливих умовах і на важких роботах.

Середня кількість робочих годин, яку повинен відпрацювати робітник за плановий період, визначається множенням цих двох величин.

Баланс робочого часу складається для кожного структурного підрозділу окремо. Розрізняють 3 види фондів робочого часу: календарний, номінальний, ефективний (реальний). *Номінальний фонд робочого часу* дорівнює календарному за вирахуванням неробочих днів. *Ефективний фонд робочого часу* складає середня кількість робочих днів, які корисно використовуються протягом планового періоду.

Приклад складання балансу робочого часу одного робітника наведено в табл.7.1 .

Таблиця 7.1 – Приклад балансу робочого часу одного середньооблікового робітника на підприємстві за рік

Елементи робочого часу	План	Звіт
1. Календарний час, днів	365	365
2. Вихідні й святкові дні	100	100
3. Номінальний час, днів	265	265
4. Невиходи, днів, у тому числі: чергові та додаткові відпустки	19,5	19,5
відпустки, пов'язані з пологами	0,9	0,8
виконання державних і громадянських обов'язків	1,8	1,9
через хворобу	9,2	9,7
з дозволу адміністрації	1,6	1,8
цілоденні простої	-	0,5
прогули	-	0,1
5. Фактично використаний час, днів.	232	230,8
6. Встановлена середня тривалість робочого дня, годин:	7,7	7,7
- перерви для годуючих матерів; пільгові години підліткам	0,02	0,01
- внутрішньозмінні простої	-	0,2
- понаднормована робота	-	-
7. Фактична тривалість дня, годин	7,68	7,49
8. Ефективний фонд робочого часу, годин	232*7,68= 1782	230,8*7,49= 1729

Визначення планової чисельності робітників може відбуватися різними методами:

Корегування планової чисельності промислово-виробничого персоналу ($Ч_{пл}$) здійснюється за формулою:

$$Ч_{пл} = Ч_{за} * \frac{I_{\varrho}}{I_{nn}}, \quad (7.15)$$

де $Ч_{зб}$ —чисельність промислово-виробничого персоналу у звітному періоді, осіб;
 I_Q — індекс зміни обсягу виробництва в плановому році порівняно зі звітним;
 $I_{пт}$ — індекс зміни продуктивності праці в плановому році порівняно зі звітним.

Планова чисельність основних робітників ($Ч_{пл}$) визначається трьома методами:

1. За трудомісткістю виробничої програми:

$$Ч_{пл} = \frac{T_{ВП}}{\Phi_{эф} * K_{вн}}, \quad (7.16)$$

де $T_{ВП}$ – повна трудомісткість виробничої програми, людино-годин;

$\Phi_{эф}$ – плановий ефективний фонд часу роботи одного робітника за розрахунковий період, годин (визначається за балансом робочого часу середньооблікового робітника);

$K_{вн}$ – середній коефіцієнт виконання норм на підприємстві.

2. За нормами виробітку:

$$Ч_{пл} = \frac{Q}{\Phi_{эф} * K_{вн} * H_{вир}}, \quad (7.17)$$

де Q – планова кількість виробів, натур. од.;

$H_{вир}$ – годинна норма виробітку одного робітника, од.

3. За нормами обслуговування (визначається чисельність основних робітників, зайнятих на ненормованих роботах – контроль технологічного процесу, управління апаратами, машинами та іншим устаткуванням):

$$Ч_{пл} = \frac{N * K_{зм}}{K_{об} * H_{об}}, \quad (7.18)$$

де N – загальна кількість одиниць устаткування, яку обслуговують, од.;

$K_{зм}$ – кількість змін роботи устаткування;

$K_{об}$ – коефіцієнт облікового складу, що обчислюється як співвідношення явочної чисельності робітників до облікової;

$H_{об}$ – норма обслуговування устаткування одним робітником (кількість одиниць устаткування, яке має обслуговуватися одним робітником або бригадою робітників), од.

$$H_{об} = \frac{\Phi}{T_{н.о}}, \quad (7.19)$$

де Φ – фонд робочого часу (за зміну, місяць);

$T_{н.о}$ – норма часу обслуговування.

Планова чисельність допоміжних робітників визначається аналогічно кількості основних робітників, якщо для них встановлені певні норми виробітку чи обслуговування. Якщо ж такі норми не встановлені, то чисельність

допоміжних робітників (кранівників, комірників, комплектувальників та ін) обчислюється за кількістю робочих місць:

$$Ч_{пл} = \frac{K_{рм} * K_{зм} * Д_n}{Д_{роб}}, \quad (7.20)$$

де $K_{рм}$ – кількість робочих місць допоміжних робітників;

$K_{зм}$ – кількість змін роботи підприємства;

$Д_n$ – дні роботи підприємства у розрахунковому періоді;

$Д_{роб}$ – дні роботи, які припадають на одного робітника у розрахунковому періоді;

Чисельність керівників, спеціалістів, службовців визначається на основі затвердженого на підприємстві штатного розкладу, в якому встановлюється кількість працівників із кожної з вказаних груп згідно з діючими нормативами чисельності.

4. Продуктивність праці персоналу: сутність, показники, методи її вимірювання та напрямки підвищення

Продуктивність – це ефективність використання ресурсів – праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації під час виробництва різних товарів і надання послуг.

Продуктивність праці – це ефективність витрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції. Зростання продуктивності праці означає збільшення кількості продукції, виробленої за одиницю часу, або економію робочого часу, витраченого на одиницю продукції.

Продуктивність праці тісно пов'язана з її інтенсивністю. Остання характеризує величину витрат робочої сили за одиницю часу і вимірюється кількістю витраченої енергії людини. Чим вищий рівень інтенсивності праці, тим вища її продуктивність. Максимальний рівень інтенсивності визначається фізіологічними й психічними можливостями людського організму.

Розраховуючи рівень продуктивності праці, використовують прямий і обернений методи (рис. 7.1).



Рис. 7.1 – Методи вимірювання продуктивності праці

Прямий метод показує кількість продукції (обсяг робіт, послуг), яка виробляється за одиницю часу (**виробіток**):

$$B = \frac{Q}{Z}, \quad (7.21)$$

де Q – обсяг виробництва продукції (надання послуг);

Z – витрати праці на виробництво цього обсягу.

Залежно від особливостей діяльності підприємства (підрозділів) та мети розрахунків використовують різні показники рівня виробітку, а саме: натуральні, вартісні, трудові.

Натуральні показники виробітку визначаються шляхом ділення обсягу виробленої продукції в натуральних одиницях на кількість витраченого часу в нормо-годинах. Вони найточніше відображають динаміку продуктивності праці, але можуть бути застосовані лише на підприємстві (у підрозділах), що випускають однорідну продукцію.

Вартісні показники виробітку визначаються шляхом ділення обсягу виробленої продукції в грошовому еквіваленті на витрати часу, вираженого в середньобліковій чисельності працівників або у відпрацьованій ними кількості людино-днів, людино-годин. Вони можуть застосовуватися для вимірювання рівня та динаміки продуктивності праці на підприємствах, що випускають різні види продукції й надають різноманітні послуги.

Трудові показники виробітку визначаються шляхом ділення обсягу продукції, представленої у витратах робочого часу в нормо-годинах, на кількість працівників. Переважно їх застосовують на робочих місцях, дільницях, цехах, що випускають різнорідну продукцію, та на дільницях, де є значні обсяги незавершеного виробництва, яке неможливо виміряти в натуральних одиницях.

Динаміку рівня продуктивності праці вимірюють індексом I_{nn} :

$$I_{nn} = \frac{B_n}{B_6}. \quad (7.22)$$

де B_6 і B_n – виробіток у базовому та плановому періодах.

У внутрішньовиробничому плануванні для вимірювання продуктивності праці використовують обернений метод. **Трудомісткість продукції** – сума всіх витрат праці, витраченої на виробництво одиниці продукції (роботи) (у людино-годинах), на даному підприємстві:

$$T_p = \frac{Z}{Q}. \quad (7.23)$$

З огляду на можливості впливу на діяльність підприємства всі чинники зростання продуктивності праці можна поділити на зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх чинників належать ті, що об'єктивно перебувають поза контролем підприємства (законодавство, політика, ринкова інфраструктура, природні ресурси). Ураховуючи їх, можна ґрунтовніше виробляти стратегію щодо продуктивності праці на перспективний період.

До внутрішніх чинників належать ті, на які підприємство може впливати безпосередньо (характер продукції, технологічні процеси, матеріали, енергія, персонал, організація виробництва та праці, система мотивації тощо). Всі ці чинники можна об'єднати в такі групи:

- **матеріально-технічні** – пов'язані з науково-технічним прогресом (упровадження нової техніки, прогресивних технологій, механізація й автоматизація виробництва; поліпшення використання сировини; застосування прогресивних матеріалів тощо). Здійснення цих заходів знижує трудомісткість продукції.

- **організаційні** – пов'язані з удосконаленням організації виробництва, праці й управління (удосконалення організації праці шляхом поглиблення спеціалізації і кооперації праці, запровадження багатостатного обслуговування, розширення сфери суміщення професій і функцій; застосування передових методів і прийомів праці; удосконалення організації та обслуговування робочих місць; поліпшення нормування праці (упровадження технічно обґрунтованих норм витрат праці, розширення сфери нормування праці); застосування гнучких форм організації праці; поліпшення підготовки і підвищення кваліфікації кадрів; поліпшення умов праці; удосконалення матеріального стимулювання праці; удосконалення організації управління виробництвом за допомогою удосконалення системи управління виробництвом, поліпшення оперативного управління виробничим процесом, запровадження автоматизованих систем управління виробництвом.

- **соціально-економічні** – визначаються якісними характеристиками і соціально-економічним складом трудових колективів, підвищенням кваліфікаційного й загальноосвітнього рівня працівників, поліпшенням соціально-психологічного клімату в трудових колективах, підвищенням дисциплінованості, трудової активності, творчої ініціативи працівників, удосконаленням методів мотивації і психологічного впливу тощо.

Вивільнення чисельності працівників під дією будь-якого матеріально-технічного заходу (Е) визначають за формулою:

$$E = \frac{(T_6 - T_{пл}) * Q_{пл}}{\Phi * K_{в.н.}} * K_ч, \quad (7.24)$$

де T_6 , $T_{пл}$ – трудомісткість виготовлення одиниці продукції до та після впровадження технічного заходу, нормо-год.;

$Q_{пл}$ – планований обсяг випуску продукції в натуральних одиницях, після реалізації заходу;

Φ – ефективний фонд робочого часу одного працівника в плановому році (періоді), год.;

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

$K_ч$ – коефіцієнт, який ураховує термін дії заходу в плановому періоді:

$$K_д = \frac{M}{12}, \quad (7.25)$$

де M – кількість повних місяців дії заходу в плановому році; M' – кількість місяців у плановому періоді.

5. Мотивація персоналу: сутність, види та основні методи впливу

У загальному розумінні **мотивація** – це сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій. Трудова поведінка людей визначається взаємодією різних внутрішніх і зовнішніх спонукальних сил. Потреби й інтереси, бажання і прагнення, цінності та ціннісні орієнтації, ідеали і мотиви являють собою структурні елементи процесу мотивації трудової діяльності. Модель мотивації через потреби показано на рис.7.2.



Рис.7.2 – Модель мотивації через потреби

Потреби людини – це нестача чогось, **інтереси** – це усвідомлені потреби, джерело діяльності, об’єктивна необхідність виконання певних функцій для задоволення потреб; **мотиви** – усвідомлені причини діяльності, спонукання до активності та діяльності особистості або колективу, пов’язане з прагненням задовольнити визначені потреби.

Мотивація праці – це сукупність методів, прийомів, способів і конкретних дій, що спонукають працівника до високопродуктивної трудової діяльності, орієнтованої на досягнення особистої винагороди, а також цілей організації.

Мотивація персоналу включає цілу низку складових, а саме: мотивацію трудової діяльності, тобто спонукання персоналу до ефективної трудової діяльності, що забезпечує необхідні винагороди і задовольняє наявні потреби; мотивацію стабільної та продуктивної зайнятості; мотивацію розвитку конкурентоспроможності працівника; мотивацію володіння засобами виробництва; мотивацію вибору нового місця роботи тощо.

Спроби пояснити поведінку людей і сприяти підвищенню мотивації трудової діяльності робилися вже на етапах зародження суспільного виробництва. Згодом під різними назвами і з різних позицій науковці та практики почали досліджувати те, що сьогодні називається проблемою мотивації, тобто різноманітні аспекти активізації, заохочення, стимулювання (рис.7.3). Найпершим із застосовуваних на практиці методів мотивації був метод «батога і пряника». При цьому батогом був страх, голод, тілесне покарання, а пряником – певна матеріальна чи інша винагорода.

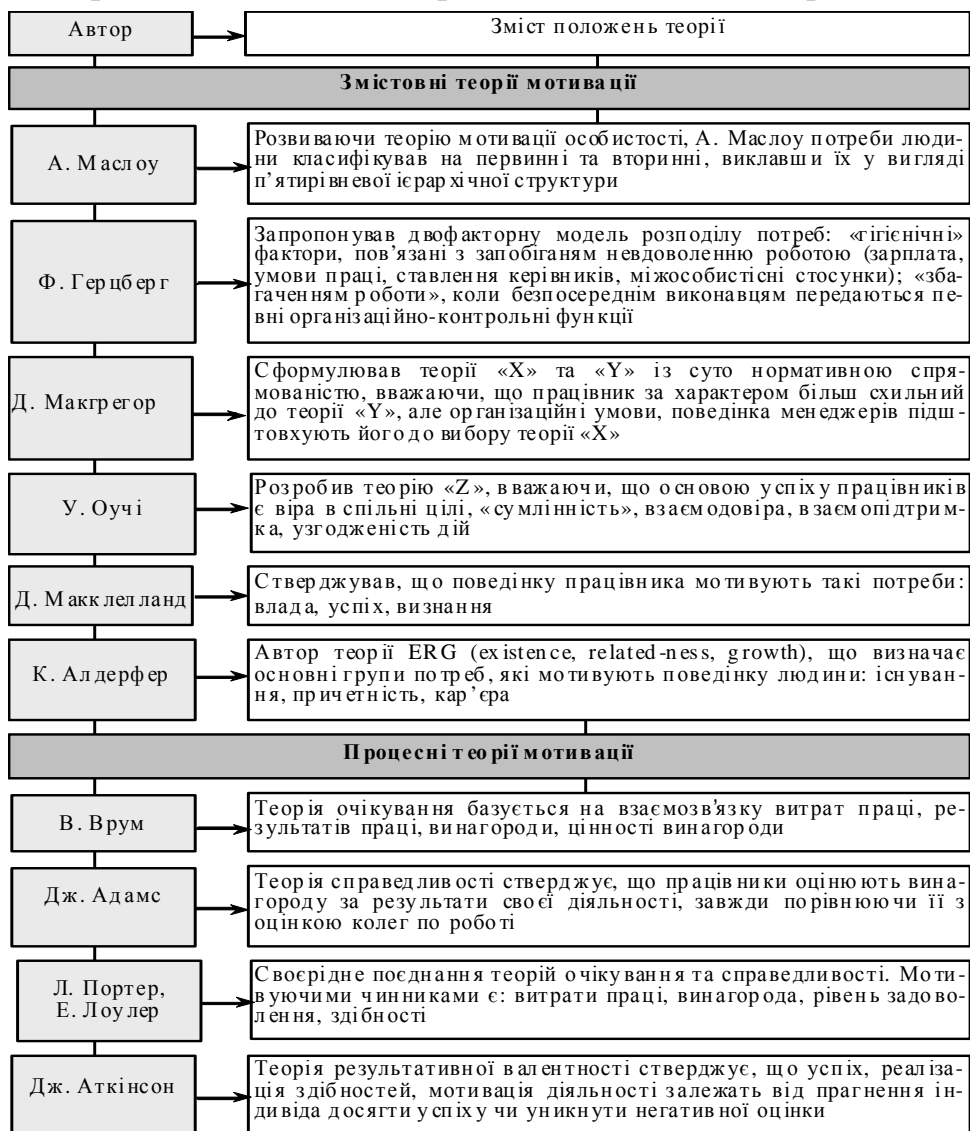


Рис. 7.3 – Теорії мотивації

В існуючих теоріях мотивації прослідковується два підходи до її вивчення:

- *змістовні теорії мотивації* – ґрунтуються на ідентифікації таких внутрішніх потреб, які примушують людей діяти так, а не інакше. Іншими словами, змістовні теорії мотивації являють собою спроби визначити і класифікувати потреби людей, що спонукають їх до дій. Знаючи потреби підлеглих, менеджер може створювати умови для їх задоволення таким чином, щоб забезпечити досягнення цілей організації.

- *процесні теорії мотивації* – базуються на вивченні поведінки людини, її реакції на відносини у трудовому колективі та з адміністрацією. Згідно з процесним підходом, поведінку робітника в організації разом з потребами обумовлюють: сприйняття робітником даної конкретної ситуації; очікування робітника, пов'язані з даною конкретною ситуацією; оцінка робітником можливих наслідків обраного типу поведінки.

Основою мотивації праці є *стимулювання* – виплата винагороди в грошовій формі або у відповідному еквіваленті.

Винагорода – це широкий спектр конкретних засобів, що базуються на системі цінностей людини (усе те, що людина вважає для себе цінним). Можна виділити два типи винагород: внутрішні та зовнішні.

Внутрішню винагороду забезпечує сама робота, її змістовність та значущість, можливість досягнення високого результату. Як внутрішню винагороду можна розглядати й «розкіш людського спілкування» в процесі роботи, дружні стосунки з колегами, відчуття «належності до команди».

Зовнішня винагорода забезпечується організацією. Складовими зовнішніх винагород є заробітна плата, просування по службі, додаткові пільги (службовий автомобіль, додаткова відпустка, повна чи часткова оплата комунальних витрат тощо), символи службового статусу та престижу (надання почесних звань, нагорода орденами тощо).

Основні форми винагороди представлені на рис. 7.4.

Отже, якщо мотивацію розглядати як процес впливу на поведінку людини факторів-мотиваторів, то теоретично її можна розподілити на шість стадій, що відбуваються поступово (рис. 7.5).

Перша стадія – виникнення потреби. Потреба виявляється як відчуття людиною нестачі в неї чогось. Це відчуття постійно дратує людину і потребує задоволення.

Друга стадія – пошук способів задоволення потреби. Наявність потреби передбачає певну реакцію людини. Люди по-різному можуть усувати потребу: задовольнити, не помічати. Але здебільшого рано чи пізно, а таки постає необхідність щось зробити, здійснити, ужити певних заходів.

Третя стадія – визначення цілей, напрямів дій. Людина визначає, що їй треба конкретно отримати та зробити для задоволення потреби.

Четверта стадія – виконання конкретних дій. На цій стадії людина докладляє зусиль для того, щоб досягти певних цілей.

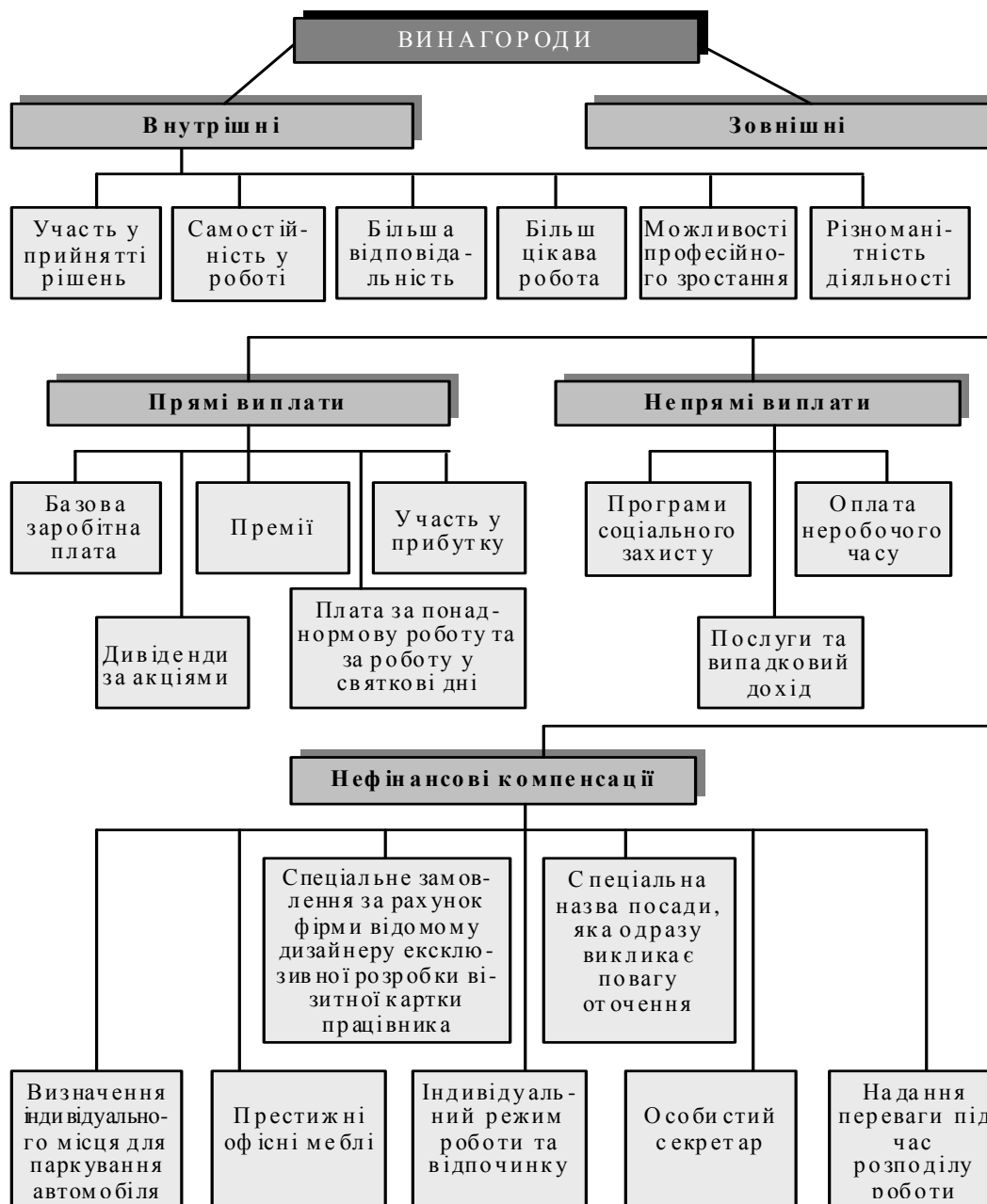


Рис. 7.4 – Форми винагороди

П'ята стадія – отримання винагороди за виконані дії. Зробивши певні зусилля, людина отримує те, що має задовольнити потребу, або те, що вона

може обміняти на бажаний об'єкт (предмет, послугу, цінність). На цій стадії з'ясовується, наскільки зроблене людиною збігається з очікуваним результатом. Залежно від цього відбувається послаблення, збереження чи посилення мотивації.

Шоста стадія – відчуття задоволення потреби. Залежно від рівня задоволення потреби, величини винагороди і її адекватності докладеним зусиллям людина або чекатиме виникнення нової потреби, або продовжує працюю для задоволення потреби наявної.

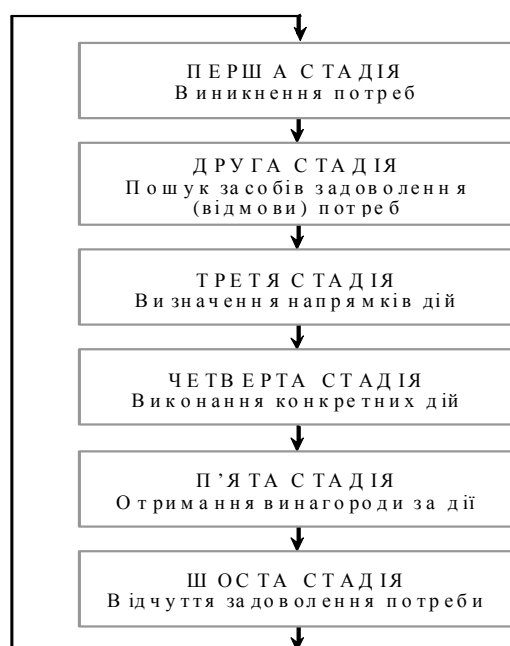


Рис. 7.5 – Схема процесу мотивації

6. Оплата праці на підприємстві: сутність, державна політика, загальна організація.

Ефективність функціонування та соціальний розвиток підприємств забезпечується формуванням індивідуальних і колективних матеріальних стимулів, основною формою реалізації яких є оплата праці.

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» **заробітна плата** – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому вираженні, 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 важлива соціально-економічна категорія, заробітна плата в ринковій економіці має виконувати такі функції:

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

Розрізняють номінальну і реальну заробітну плату.

Номінальна заробітна плата – це сума коштів, яку одержують працівники за виконання обсягу робіт відповідно до кількості та якості витраченої ними праці, результатів праці.

Реальна заробітна плата відображає сукупність матеріальних і культурних благ, а також послуг, які може придбати працівник на номінальну заробітну плату. Розмір реальної заробітної плати залежить від величини номінальної заробітної плати і рівня цін на предмети споживання і послуги. Цю залежність можна виразити так:

$$I_{р.зп} = I_{н.зп} / I_{ц}, \quad (7.26)$$

де $I_{р.зп}$, $I_{н.зп}$ – відповідно індекси реальної і номінальної заробітної плати;

$I_{ц}$ – індекс цін.

Дієвість оплати праці забезпечується:

- встановленням норм оплати праці на рівні, який забезпечує відтворення робочої сили відповідної кваліфікації, спонукає кожного найманого працівника до ефективної роботи, що гарантує власнику отримання необхідного результату господарської діяльності;
- диференціацією рівня заробітної плати за кваліфікацією, важливістю та складністю трудових завдань;
- однаковою оплатою за однакову роботу.

Основні складові елементи організації оплати праці представлені на рис. 7.6.

Практична організація оплати праці ґрунтується на поєднанні державного й договірної регулювання оплати праці.

Державна політика оплати праці реалізується через:

- механізм установлення мінімальної заробітної плати; інших державних норм і гарантій щодо оплати за роботу у святкові та вихідні дні та за час виконання державних обов'язків тощо:

- умови визначення частини доходу, що спрямовується на оплату праці;
- міжгалузеві співвідношення в оплаті праці;
- рівень оподаткування підприємств і доходів працівників.

- *Договірне регулювання заробітної плати* здійснюється на підставі укладання Генеральної угоди між Кабінетом Міністрів України, Конфедерацією роботодавців України та Всеукраїнськими профспілками і об'єднаннями на відповідний рік; аналогічними галузевими й регіональними угодами; колективним договором, який укладається між адміністрацією підприємства та найманими працівниками, а також трудовим договором, який укладається між керівником підприємства і найманим робітником.

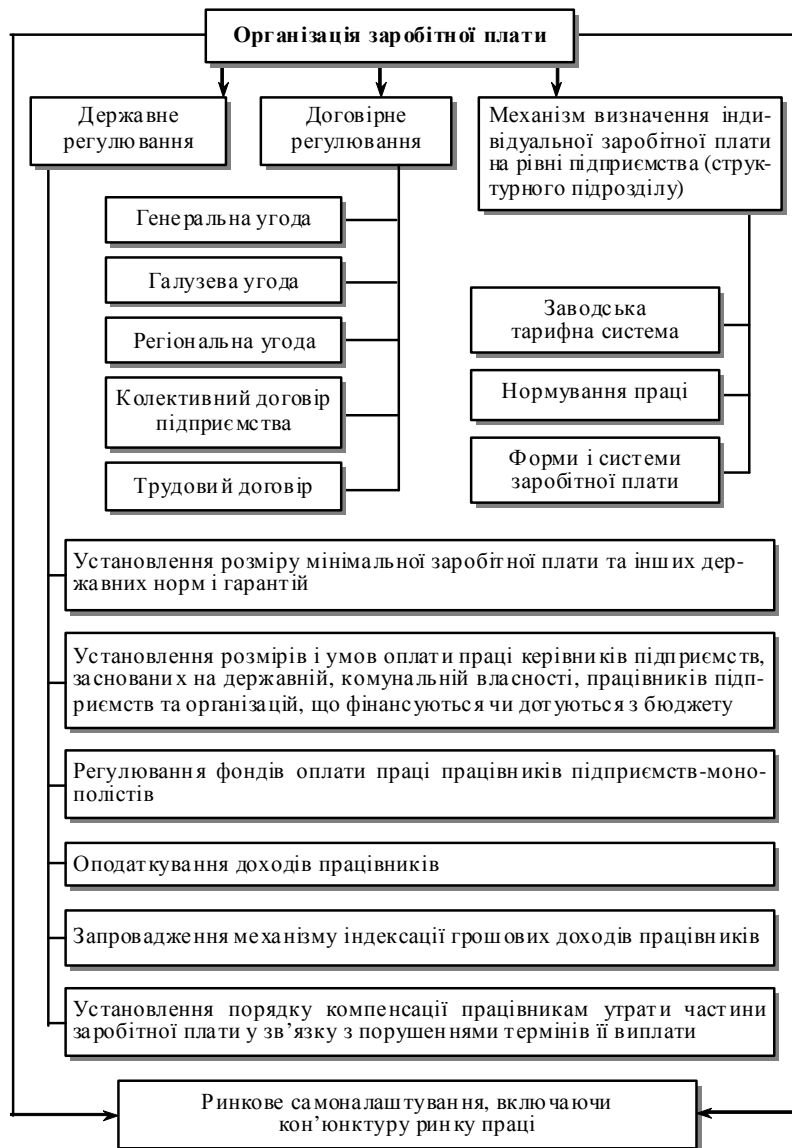


Рис. 7.6 – Організація заробітної плати за умов ринкової економіки

Фонд оплати праці – сума коштів, яка створюється на підприємстві для оплати всіх категорій персоналу і включається до собівартості продукції. У фонд оплати праці входять (рис 7.7).

- *фонд основної заробітної плати* – охоплює нарахування винагороди за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадових обов’язків).

- *фонд додаткової заробітної плати* – містить доплати, надбавки, гарантії та компенсаційні виплати, передбачені законом, премії за виконання виробничих завдань і функцій, а саме: надбавки й доплати до тарифних ставок і окладів у розмірах, передбачених законом (за роботу у важких і шкідливих умовах, у нічний час, за керівництво бригадою, високу майстерність і т. ін.). У цей фонд включають премії та винагороди, у тому числі за вислугу років; оплату праці у святкові та вихідні дні; оплату за невідпрацьований час у розмірах, передбачених законом.

- *інші заохочувальні та компенсаційні виплати*, а саме: премії, які мають одноразовий характер; компенсаційні виплати, які не передбачено законом або понад норми призначено законами (щорічні виплати за вислугу років, премії спеціальними системами преміювання, за виконання особливо важливих виробничих завдань і т. ін.)

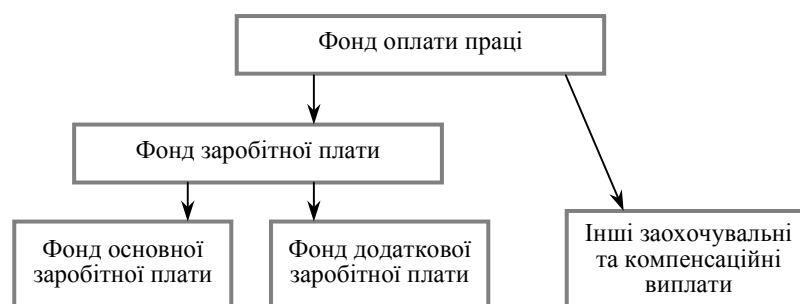


Рис. 7.7 – Структура фонду оплати праці

7. Сутнісно-видова характеристика форм і систем оплати праці персоналу

Основою організації оплати праці в Україні є тарифна система.

Тарифна система оплати праці являє собою сукупність нормативів, за допомогою яких здійснюється диференціація і регулювання зарплати різних

груп працівників залежно від їхньої кваліфікації, відповідальності, умов праці (тобто її шкідливості, складності, інтенсивності, привабливості тощо), її кількості та результатів. Основними елементами тарифної системи є:

- довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників
- тарифні сітки
- тарифні ставки
- схеми посадових окладів, або єдина тарифна сітка.

Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників – це систематизований за видами економічної діяльності збірник описів професій, які наведені у Класифікаторі професій. У Класифікаторі професій виокремлюються такі професійні групи працівників:

1. Законодавці, вищі державні службовці, керівники.
2. Професіонали.
3. Фахівці.
4. Технічні службовці.
5. Робітники сфери торгівлі та побутових послуг.
6. Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства.
7. Кваліфіковані робітники з інструментом.
8. Оператори та складальники устаткування і машин.
9. Найпростіші професії.

Довідник є нормативним документом, обов'язковим у питаннях управління персоналом в організаціях усіх форм власності та видів економічної діяльності.

Кваліфікаційна характеристика професії працівника має такі розділи: «Завдання та обов'язки», «Повинен знати», «Кваліфікаційні вимоги», «Спеціалізація», «Приклади робіт».

Тарифна сітка слугує для визначення співвідношень в оплаті праці робітників, які виконують роботи різної складності. Вона містить певну кількість розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів. Тарифний розряд відображає рівень кваліфікації робітника, тобто у робітника вищої кваліфікації

– вищий розряд тарифної сітки. Тарифні коефіцієнти показують, у скільки разів оплата праці кожного розряду кваліфікованих робітників вища від оплати праці робітника 1-го розряду.

Співвідношення тарифних коефіцієнтів крайніх розрядів є діапазоном тарифної сітки. У сучасних умовах на більшості підприємств застосовують шести- та восьмирозрядні тарифні сітки. Тарифні коефіцієнти та їх співвідношення можуть установлюватися галузевими угодами.

Тарифна ставка визначає розмір заробітку за годину, день або місяць роботи.

Ставка 1-го розряду – це мінімальна заробітна плата працівника, визначена в колективному договорі, тобто вона відбиває законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче від якого не може здійснюватися оплата за виконану працівником місячну, годинну норму праці (обсяг роботи).

Установлення тарифної ставки 1-го розряду залежить від економічного стану підприємства, його фінансових можливостей на період дії колективного договору, рівня середньої заробітної плати, що склався на підприємстві на кінець поточного року, державної, галузевої і регіональної гарантії мінімальної заробітної плати.

Тарифні ставки наступних розрядів розраховують множенням тарифної ставки 1-го розряду на відповідний тарифний коефіцієнт:

$$T_n = T_1 * K_n, \quad (7.27)$$

де T_1 – тарифна ставка 1-го розряду;

K_n – тарифний коефіцієнт даного розряду.

Тарифні ставки на підприємствах диференціюються за складністю праці, кваліфікацією робітників. Тарифні ставки робітників можуть бути годинні, денні й місячні (оклади).

Схеми посадових окладів – це перелік посад і відповідних їм посадових окладів, які визначаються у вигляді верхньої й нижньої межі посадового окладу по кожній посаді.

Найчастіше застосовують дві основні форми заробітної плати:

- ✓ *Погодинна* – оплата праці за фактично відпрацьований час;
- ✓ *Відрядна* – оплата праці за фактично виконаний обсяг робіт.

Погодинна форма оплати праці використовується, якщо:

- основним критерієм роботи є якість;
- кількість продукції за одиницю часу не залежить від робітника;
- точний облік кількості продукції неможливий.

Відрядна форма оплати праці використовується, якщо:

- основним критерієм роботи є кількість виготовленої продукції;
- кількість продукції безпосередньо залежить від робітників;
- існує можливість точного обліку виготовленої продукції;
- застосовуються технічно обґрунтовані норми праці.

Відрядна і погодинна форми оплати праці підрозділяються на кілька систем. Системами відрядної форми оплати праці є: пряма відрядна, відрядно-преміальна, відрядно-прогресивна, непряма-відрядна, акордна, а погодинної – пряма погодинна, погодинна-преміальна.

Основою відрядної оплати праці є норма виробітку (часу) і тарифна ставка.

Пряма відрядна система оплати праці. За прямої відрядної системи розмір заробітної плати безпосередньо залежить від результатів роботи кожного робітника. Виготовлена робітником продукція або виконана ним робота оплачується за індивідуальними розцінками. Відрядна розцінка визначається за формулами:

1) для виробництв, де застосовуються норми виробітку:

$$P_{\text{в}} = \frac{T}{H_{\text{вир}}}, \quad (7.28)$$

де T – погодинна або денна тарифна ставка, яка відповідає розряду даної роботи;

$H_{\text{вир}}$ – норма виробітку за одиницю часу;

2) для виробництв, де застосовуються норми часу:

$$P_{\text{в}} = T * \frac{H_{\text{ч}}}{60}, \quad (7.29)$$

де $H_{\text{ч}}$ – норма часу, хв.

Загальний відрядний заробіток робітника при індивідуальній прямій відрядній оплаті визначається за формулою:

$$ЗП_6 = P_6 * B, \quad (7.30)$$

де B – виробіток робітником продукції належної якості за розрахунковий період.

Відрядно-преміальна система оплати праці. Сутність її полягає в тому, що робітникові нараховується, крім заробітку за прямою відрядною системою, премія за виконання і перевиконання певних кількісних і якісних показників. Розмір премії встановлюється у відсотках до заробітку, визначеному за відрядними розцінками.

Загальний заробіток робітника при застосуванні відрядно-преміальної оплати його праці за виконання і перевиконання завдань, технічно обґрунтованих норм виробітку можна розрахувати за формулою:

$$ЗП_3 = З_в + \frac{З_в (П_1 + \dots + П_n)}{100}, \quad (7.31)$$

де $З_в$ – заробіток за відрядними розцінками, грн;

$П_1, П_n$ – відсоток премії за досягнення певних результатів (за виконання завдання і технічно обґрунтованих норм, за кожний відсоток перевиконання завдань або норм й т.ін.);

Відрядно-прогресивна система. За цієї системи оплати праці виробіток робітників у межах завдання виплачується за твердими нормами (розцінками), а виробіток понад завдання – за підвищеними розцінками, причому розцінки збільшуються прогресивно зі збільшенням кількості продукції, виробленої понад завдання. Ступінь збільшення розцінок визначається спеціальною шкалою. Загальний заробіток по цій системі розраховується за формулою:

$$З_3 = З_в + \frac{З_в (П_в - П_н)}{П_в} K_p, \quad (7.32)$$

де $З_в$ – відрядний заробіток за прямими розцінками;

$П_в$ – процент виконання норм виробітку;

$П_н$ – вихідна база для нарахування прогресивних доплат, яка виражена у процентах виконання норм виробітку;

K_p – коефіцієнт збільшення прямої відрядної розцінки за шкалою прогресивних доплат.

Непряма відрядна система заробітної плати. Її застосовують для оплати праці допоміжних робітників, зайнятих обслуговуванням основних робітників-відрядників. При цьому зарібок допоміжних робітників залежить від результатів роботи робітників-відрядників, яких вони обслуговують. Ця система зацікавлює допоміжних робітників у поліпшенні обслуговування верстатів, агрегатів автоматичних ліній для безперебійної і ритмічної їх роботи. За цією системою у промисловості можуть оплачуватися слюсарі-ремонтники, електрики, налагоджувальники устаткування, кранівники та ін.

Загальний зарібок може визначатися двома способами:

1) множенням непрямої відрядної розцінки на фактичне виконання завдання за робочими об'єктами обслуговування. При цьому непряма відрядна розцінка визначається за формулою:

$$P_{\text{непр}} = \frac{T_{\text{ден.доп}}}{N_{\text{об}} \cdot V_{\text{п}}}, \quad (7.33)$$

де $T_{\text{ден.доп}}$ – денна тарифна ставка допоміжного робітника, праця якого оплачується за непрямою відрядною системою, грн;

$N_{\text{об}}$ – кількість робочих місць, які обслуговуються за установленими нормами;

$V_{\text{п}}$ – планова норма виробітку, яка установлена для кожного виробничого об'єкта, що обслуговується;

2) множенням тарифної ставки допоміжного робітника на середній відсоток виконання норм виробітку робітників, яких він обслуговує за даний період.

Акордна система оплати праці. При цій системі відрядна розцінка встановлюється не на окрему виробничу операцію, а на весь комплекс робіт, виходячи із чинних норм часу і розцінок. Порівняно з прямою відрядною оплатою, за акордної заздалегідь визначені обсяг робіт і строк їх виконання, відома сума заробітної плати за нарядом залежно від виконання завдання.

Ця система зацікавлює робітників у скороченні строків роботи проти установлених норм. Вона застосовується, наприклад, у будівництві та галузях промисловості з тривалим робочим циклом (суднобудування, важке машинобудування), а також для оплати праці робітників у разі виконання ним робіт у стислі строки (наприклад, під час ремонту великих агрегатів – мартенівських або цементних печей та ін.).

За простої погодинної системи розмір заробітку визначається залежно від тарифної ставки робітника і кількості відпрацьованого ним часу.

Ефективнішою системою є *погодинно-преміальна*, за якою оплачується праця як основних, так і допоміжних робітників. Згідно з цією системою, крім заробітку за простою погодинною системою, працівникові виплачується премія за досягнення певних кількісних і якісних показників. Кількісними показниками можуть бути відпрацьований час, виконання планових і нормованих завдань, а якісними – здавання продукції з першого подання, підвищення сортності продукції, економія сировини, матеріалів, пального, інструментів, дотримання технологічних режимів тощо.

Для оплати праці професіоналів, фахівців, технічних службовців застосовується погодинна форма зарплати. Преміювання даної категорії працівників здійснюється за конкретні досягнення у виробничій діяльності. У зв'язку з цим, найпоширенішою системою оплати їх праці є погодинно-преміальна, за якою заробітна плата складається з посадового окладу, доплат, надбавок і суми премій.

У сучасних умовах розвиток систем заробітної плати полягає в подальшому підвищенні ролі погодинної оплати праці, в поширенні стимулюючих і гнучких систем оплати праці, систем винагороди за кваліфікацію і особисті досягнення, за працею і власністю, що ураховують фінансові результати діяльності підприємств. Окрім того, використовується система додаткових доходів, джерелами яких можуть бути собівартість, прибуток, внутрішньофірмове страхування тощо.

Гнучка система оплати праці – це система, за якої певна частина заробітку залежить від особистих заслуг і загальної ефективності роботи підприємства. Під час визначення розміру оплати праці ураховується не тільки стаж, кваліфікація, професійна майстерність, а й і значущість працівника, його здатність досягнути певних цілей щодо розвитку організації.

За гнучких систем основою формування заробітку працівника є тариф, який доповнюється різними преміями, доплатами, надбавками. Від звичних систем гнучка тарифна система відрізняється тим, що розробляється для потреб і з урахуванням конкретного підприємства; основою її формування є, насамперед, перелік тих робіт, що виконуються на даному підприємстві та кваліфікуються за рівнем складності й значущості для даного підприємства; заробіток працівника індивідуалізований і залежить від фактичних результатів праці.

Розширення економічної самостійності супроводжується використанням безтарифної системи оплати праці.

Безтарифна система оплати праці – це організація оплати праці, що ґрунтується на принципі часткового розподілу зароблених колективом коштів між працівниками згідно з прийнятими співвідношеннями (коефіцієнтами) в оплаті праці різної якості (залежно від кваліфікації, посади, спеціальності працівників тощо). Рівень оплати кожного працівника залежить від фонду оплати праці підприємства.

Таким чином, кожен працівник одержує свій пай залежно від кінцевого результату діяльності організації та її позиції на ринку товарів, що сприяє підвищенню зацікавленості в справах організації.

Безтарифні системи оплати праці вирізняються гнучкістю, простотою і доступністю для розуміння всіма працівниками, забезпечують їх зацікавленість у результатах праці.

Основними ознаками цієї системи є:

- тісний зв'язок рівня оплати праці працівника з фондом заробітної плати, який формується за колективними результатами роботи;

- присвоєння кожному працівникові постійних коефіцієнтів, які комплексно характеризують його кваліфікаційний рівень, а також визначають його трудовий внесок у загальні результати праці за даними трудової діяльності працівників, які належать до певного кваліфікаційного рівня;
- визначення коефіцієнтів трудової участі кожного працівника в поточних результатах діяльності, які доповнюють оцінку його кваліфікаційного рівня.

Індивідуальна заробітна плата кожного працівника – це його частка (пай) у фонді заробітної плати, який зароблений усім колективом. Формула розрахунку:

$$ЗП_i = \frac{\text{ФОП}_{\text{кп}} \cdot K_i^{\text{кп}} \cdot \text{КТУ}_i \cdot T_i}{\sum_{i=1}^n K_i^{\text{кп}} \cdot \text{КТУ}_i \cdot T_i}, \quad (7.34)$$

де $ЗП_i$ – індивідуальна заробітна плата, грн;

$\text{ФОП}_{\text{кп}}$ – фонд оплати праці колективу (дільниці цеху), який підлягає розподілу між працівниками, грн;

$K_i^{\text{кп}}$ – коефіцієнт кваліфікаційного рівня, який присвоєно i -му працівникові трудовим колективом у момент введення «безтарифної» системи (в балах, частинах одиниці або інших умовних одиницях);

КТУ_i – коефіцієнт трудової участі в поточних результатах діяльності, який присвоюють i -му працівникові трудовим колективом на період, за який здійснюється оплата;

T_i – кількість робочого часу, відпрацьованого i -м працівником за період, за який здійснюється оплата (год., дні);

$i = 1, 2, \dots, n$ – кількість працівників, які беруть участь у розподілі фонду оплати праці, осіб.

В умовах становлення ринкової економіки, подальшої індивідуалізації заробітної плати дедалі більшого поширення набуває *контрактна система оплати праці*, яка може застосовуватися поряд з існуючою на підприємстві системою оплати праці.

Оплата праці за контрактом є складовою контрактної системи найму і оплати, яка досить поширена в зарубіжних країнах.

Контракт є особливою формою трудового договору між найманим працівником і власником підприємства, організації або уповноваженим органом. За контрактом працівник зобов'язується виконувати роботу, визначену цією угодою і правилами внутрішнього розпорядку, а власник підприємства, організації або уповноважений ним орган зобов'язується сплачувати працівникові заробітну плату й забезпечувати умови праці, необхідні для виконання роботи, передбачені законодавством про працю, колективним договором і угодою сторін.

Контракти мають перевагу над традиційними трудовими договорами, які не повністю враховують особисті якості працівників та змістову специфіку їхньої професійної діяльності, не забезпечують належної відповідальності за доручену справу.

Контракт, як особлива форма трудового договору, має спрямовуватися на забезпечення умов для виявлення ініціативи та самостійності праці, враховуючи індивідуальні здібності працівника та його професійні навички, підвищення взаємної відповідальності сторін, правову і соціальну захищеність працівника.

Удосконалення оплати праці здійснюється під впливом організаційно-технічних, соціально-економічних та інших факторів. Окрім того, багато систем передбачають залежність розміру винагороди від досягнутих організацією кінцевих результатів (фонду заробітної плати, прибутку тощо).

Тема 8. Основний капітал

Перелік ключових питань:

1. Загальна характеристика капіталу і виробничих фондів підприємства.
2. Основні засоби підприємства: поняття, функціонально-елементний склад та оцінка.
3. Системи показників технічного стану й руху основних засобів підприємства.
4. Знос та амортизація основних засобів: поняття, вимірювання та методи нарахування.
5. Показники та шляхи підвищення ефективності використання основних фондів.

**Ключові
поняття:**

Капітал підприємства, основний капітал, оборотний капітал, основні виробничі фонди, знос, амортизація, норма амортизації, фондівіддача основних фондів, фондомісткість продукції, рентабельність основних фондів, фондоозброєність праці.

Розкриття змісту ключових питань теми.

1. Загальна характеристика капіталу і виробничих фондів підприємства

Капітал підприємства характеризує загальну вартість у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестовану у формування його активів. Серед чинників виробництва – капіталу, матеріальних і трудових ресурсів – капітал відіграє пріоритетну роль.

Залежно від об'єкта вкладання капіталу він поділяється на:

- *постійний капітал* – витрачається на придбання засобів виробництва;
- *змінний капітал* – призначений для придбання предметів праці, наймання робочої сили і формування фінансових коштів.

За джерелами формування виділяють:

- *власний капітал* характеризує загальну вартість ресурсів підприємства, що належать йому на правах власності та використовуються ним для формування відповідної частини активів. До нього належить статутний капітал, інший вкладений і додатковий капітал, резервний капітал (створюється за рахунок прибутку або додаткових внесків власників), накопичений прибуток, несплачений капітал, вилучений капітал, капітал цільового фінансування.

- *залучений капітал* відображає кошти для фінансування розвитку підприємства, залучені на умовах повернення грошей або іншого майна. Усі форми залученого капіталу, які використовуються підприємством, є його зобов'язаннями, що підлягають погашенню у передбачені терміни. Поділяється на довгострокові (довгострокові кредити банків, інші довгострокові зобов'язання, відстрочені податкові зобов'язання, інші довгострокові зобов'язання) і короткострокові зобов'язання підприємства (короткострокові кредити банків, векселі видані, кредиторська заборгованість за товари і

послуги, поточні зобов'язання за розрахунками з одержаних авансів, з бюджетом, зі страхування, з оплати праці тощо).

Залежно від терміну і способу обороту капіталу він поділяється на :

основний капітал – це кошти, вкладені в засоби виробництва та інші необоротні активи, які використовуються підприємством у його діяльності протягом тривалого часу, зберігають свою натурально-речову форму і свою вартість на вартість продукції переносять поступово. До складу основного капіталу входить:

- задіяний капітал, який включає основні засоби і нематеріальні активи;
- незадіяний капітал, який взагалі або ще не приймає участі у власному виробництві та представлений у вигляді довгострокових фінансових внесків (прямими грошовими інвестиціями в інші підприємства, цінними паперами та ін.) та незавершеного капітального будівництва у власне виробництво;

- *оборотний капітал* – це кошти, вкладені у предмети праці та інші оборотні активи, які використовуються протягом одного календарного року чи одного операційного циклу.

Основним змістом виробничого процесу є виготовлення готової продукції. На підприємствах це досягається за рахунок поєднання і взаємодії двох головних факторів – засобів виробництва і трудових ресурсів. У ході виробничого процесу робітники підприємства за допомогою засобів праці впливають на предмети праці й перетворюють їх у різні види готової продукції.

Засоби виробництва поєднують в собі засоби праці (машини, обладнання, устаткування, транспортні засоби, споруди і будівлі) і предмети праці (сировина, матеріали, напівфабрикати, паливо). Виражені в грошовій формі засоби виробництва є виробничими фондами підприємства. Залежно від функціонування кожної із складових у процесі виробництва, способу перенесення їх вартості на готовий продукт і характеру відтворювання засобів праці виробничі фонди розподіляють на основні та оборотні.

Отже, *основні фонди* – це частина виробничих фондів у вигляді засобів праці, яка характеризується такими ознаками:

- ✓ тривалий час використання;
- ✓ незмінність споживчої форми;
- ✓ поступове перенесення вартості на вартість продукції.

Оборотні фонди – це частина виробничих фондів у вигляді предметів праці, яка характеризується наступними ознаками:

- ✓ повне споживання в кожному виробничому циклі;
- ✓ зміна або втрата натурально-речової форми;
- ✓ перенесення вартості на готову продукцію повністю.

2. Основні засоби підприємства: поняття, функціонально-елементний склад та оцінка

Підвищення якості та конкурентоспроможності продукції підприємств, зниження витрат виробництва та обігу вимагають збільшення вкладень капіталу в основні засоби. Процес відтворення основних засобів повинен забезпечити не лише розширення обсягів виробництва продукції, а й суттєве зростання рівня продуктивності праці, швидке впровадження в практику нових технічних рішень.

Основні засоби – це частина виробничих засобів підприємства, яка багаторазово приймає участь у виробничому процесі, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, переносить свою вартість на готовий продукт по частинам шляхом нарахування амортизації.

Основні засоби підприємства можна класифікувати за певними ознаками:

I. За участю у виробничому процесі підприємства (за призначенням):

- ✓ *виробничі* – засоби, які безпосередньо приймають участь у виробничому процесі або створюють для нього відповідні умови;

- ✓ *невиробничі* – засоби, які безпосередньо не приймають участі у виробничому процесі та не створюють для нього умов, але є на балансі підприємства для забезпечення культурно-побутових й інших потреб працівників підприємства.

II. Стосовно основного виду діяльності:

- ✓ основні фонди основного виду діяльності;
- ✓ основні фонди інших видів діяльності.

III. За галузевою належністю:

- ✓ основні фонди промисловості;
- ✓ основні фонди сільського господарства;
- ✓ основні фонди будівництва;
- ✓ основні фонди торгівлі;
- ✓ основні фонди транспорту;
- ✓ інші.

IV. Видова (технологічна) класифікація (залежно від однотипності технічних характеристик), згідно з П(С)БО7 (використовується чинними системами бухгалтерського обліку та статистики) основні фонди підприємств діляться на 2 групи:

1. Основні засоби:

- Земельні ділянки
- Капітальні витрати на поліпшення земель
- Будівлі та споруди, передавальні пристрої
- Машини і обладнання
- Транспортні засоби
- Інструменти, оснащення і господарський інвентар
- Робоча та продуктивна худоба
- Багаторічні насадження
- Інші види основних засобів

2. Інші необоротні матеріальні активи:

- Бібліотечні фонди
- Малоцінні необоротні матеріальні активи
- Тимчасові (нетитульні) споруди
- Природні ресурси
- Інвентарна тара

- Предмети прокату
- Інші види необоротних матеріальних активів

V. За використанням:

- ✓ діючі;
- ✓ недіючі;
- ✓ запасні.

VI. За ознакою належності:

- ✓ власні;
- ✓ орендовані.

VII. За участю у виробничих процесах:

- ✓ активні – частина основних виробничих фондів, яка безпосередньо бере участь у виробничому процесі;
- ✓ пасивні – частина основних виробничих фондів, яка створює умови здійснення виробничого процесу.

Часто виникає потреба в оцінці різних *структур* основних фондів: визначенні частки тієї чи іншої групи основних фондів у їх загальній вартості. Основою для визначення структури основних фондів є їх розподіл за різними ознаками. Частіше за все визначають: *галузеву, видову, виробничу (розподіл на активну та пасивну частини)* структури.

Найважливішими факторами, що впливають на структуру основних виробничих фондів, є: характер продукції, рівень автоматизації і механізації виробництва, рівень спеціалізації і кооперування, природно-кліматичні умови розміщення підприємства.

Поліпшити структуру основних виробничих фондів можна за рахунок:

- ✓ оновлення і модернізації обладнання;
- ✓ удосконалення структури обладнання за рахунок збільшення питомої ваги прогресивних видів обладнання;
- ✓ кращого використання будинків і споруд;
- ✓ ліквідації непотрібного обладнання.

Облік, контроль, планування основних фондів здійснюється в натуральних та грошових одиницях.

Оцінка основних фондів підприємства – це грошове вираження їхньої вартості, залежно від часу придбання і технічного стану.

Основні фонди оцінюються залежно від моменту проведення оцінки (за первісною чи відновленою вартістю) та залежно від їх стану (за повною, ліквідаційною, залишковою вартістю або вартістю, яка амортизується).

Первісна вартість – історична (фактична) собівартість основних засобів у сумі грошових коштів, сплачених або використаних для придбання (створення) основних засобів. Складається з витрат на: придбання або створення; будівництво за кошторисом; транспортування; монтаж; установку на місці використання; на страхування та державну реєстрацію; інших витрат на момент придбання (на момент здачі об'єкта).

Переоцінена (відновлена) вартість – вартість діючих основних фондів за сучасних умов виробництва. Вона враховує ті самі види витрат, що й первісна вартість, але за сучасними цінами.

Залишкова вартість – вартість основних фондів, ще не перенесена на вартість виготовленої продукції. Визначається як різниця між первісною (переоціненою) вартістю і сумою зносу основних фондів на момент обчислення.

Ліквідаційна вартість – залишкова вартість основних фондів на момент їхнього вибуття внаслідок зносу. Розраховується як сума грошових коштів, яку підприємство очікує отримати від реалізації основних фондів після закінчення терміну використання за вирахуванням витрат на реалізацію.

Вартість, яка амортизується – та вартість, яка повинна бути перенесена на витрати (це первісна або переоцінена вартість основних засобів за вирахуванням їхньої ліквідаційної вартості).

Середньорічна вартість ($ОФ_{с.р.}$) – середньозважена повна вартість основних фондів за рік.

$$ОФ_{с.р.} = ПВ_{п.р.} + ПВ_{н.} * T/12 - ПВ_{в.} * (12-T)/12, \quad (8.1)$$

де $ПВ_{п.р.}$ – повна вартість основних фондів на початок року;

ПВ_{н.} – повна вартість основних фондів, що надійшли в розрахунковому році;

ПВ_в – повна вартість основних фондів, що вибули з експлуатації в розрахунковому році.

Т – кількість повних місяців функціонування основних фондів, що введені в експлуатацію (вибули з експлуатації) за рік.

3. Системи показників технічного стану й руху основних засобів підприємства

Рівень технічного стану основних фондів визначається такими показниками:

✓ *коефіцієнтом зносу*, що характеризує ступінь фізичного зносу основних фондів:

$$K_3 = 3/ПВ, \quad (8.2)$$

де 3 – величина зносу основних фондів на момент розрахунку;

ПВ – повна (первісна) вартість основних фондів на момент розрахунку.

✓ *коефіцієнтом придатності*, що характеризує ступінь придатності до експлуатації основних фондів:

$$K_{п} = 3В/ПВ = (ПВ - 3)/ПВ, \quad (8.3)$$

де 3В – залишкова вартість основних фондів.

Для оцінки інтенсивності руху основних фондів на підприємстві використовують такі показники:

✓ *коефіцієнт надходження*:

$$K_{н} = \frac{ОФ_{н.}}{ОФ_{к.р.}}, \quad (8.4)$$

де ОФ_{н.} – вартість фондів, що надійшли за певний період часу на підприємство;

ОФ_{к.р.} – вартість основних фондів (повна) на кінець року.

✓ *коефіцієнт вибуття*:

$$K_{в} = \frac{ОФ_{в.}}{ОФ_{п.р.}}, \quad (8.5)$$

де ОФ_{в.} – вартість фондів, що вибули з підприємства за певний період часу;

ОФ_{п.р.} – вартість основних фондів (повна) на початок року.

4. Знос та амортизація основних засобів: поняття, вимірювання та методи нарахування

Знос – це втрата основними фондами початкових техніко-експлуатаційних якостей (споживчої вартості) і реальної вартості.

Розрізняють дві форми зносу:

- фізичний;
- моральний.

Фізичний знос – втрата основними фондами початкових якостей внаслідок експлуатації та/або впливу природно-кліматичних умов.

Унаслідок фізичного зносу основні фонди перестають відповідати вимогам, які до них висувають. Фізичне зношування може бути усувне та неусувне. Перше ліквідується шляхом проведення ремонтів, неусувне призводить до руйнації основних фондів та їх ліквідації.

Моральний знос – знецінення діючих засобів праці до настання повного фізичного зносу в результаті появи на ринку (під впливом науково-технічного прогресу) більш дешевих аналогічних засобів праці, що дозволяє конкурентам знизити витрати на їх придбання (*моральний знос 1-го виду*); або внаслідок появи більш продуктивних засобів праці за тією самою повною вартістю, що дозволяє конкурентам знизити витрати на виробництво продукції (*моральний знос 2-го виду*).

Моральний знос другого роду частково усувається за рахунок модернізації основних фондів.

Амортизація – це процес поступового відшкодування зносу основних фондів шляхом включення частини їх вартості у витрати на виробництво продукції.

Сутність амортизації полягає у тому, що амортизаційна вартість розподіляється протягом строку корисного використання об'єкта основних фондів у вигляді амортизаційних відрахувань, які переносяться на витрати виробництва. Після реалізації продукції амортизаційні відрахування повертаються власникові і можуть бути використані для відновлення основних фондів.

У загальному вигляді величина амортизаційних відрахувань визначається як добуток вартості основних фондів ($B_{\text{оф}}$) і норми амортизаційних відрахувань (N_a):

$$AB = B_{\text{оф}} * N_a / 100 \quad (8.6)$$

Норма амортизаційних відрахувань – частина вартості основних фондів у відсотковому вираженні, що підлягає перенесенню на собівартість продукції.

У практиці господарювання можуть застосовуватися різні методи нарахування амортизації, які поділяються на рівномірні й нерівномірні.

Рівномірний метод передбачає процес рівномірного зносу основних фондів протягом терміну використання. Річна сума амортизаційних відрахувань визначається діленням вартості, що амортизується, на очікуваний період часу використання об'єкта основних засобів:

$$AB = PB * N_a / 100, \quad (8.7)$$

$$N_a = 100 / T, \quad (8.8)$$

де T – нормативний строк функціонування основних фондів у роках.

Нерівномірні методи амортизації дозволяють відшкодувати більшу частину (до 60-75%) вартості основних фондів у першу половину терміну їх використання. Прискорені методи нарахування амортизації мають подвійний вплив на економіку підприємства. З одного боку, їх використання допомагає швидше акумулювати кошти на відновлення основних фондів, а з іншого – амортизація, нарахована прискореними методами, збільшує собівартість продукту, що виготовляється, і тим самим зменшує величину прибутку, отриманого після реалізації продукції, робіт, послуг. До прискорених методів нарахування амортизації відносять:

○ *метод зменшення залишкової вартості*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітної року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею і результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість:

$$AB = 3B * N_a / 100 \quad (8.9)$$

$$N_a = 1 - \sqrt[T]{\frac{\Phi_{л}}{\Phi_{пер}}} * 100\% \quad (8.10)$$

○ *метод прискореного зменшення залишкової вартості* передбачає розрахунок амортизаційних відрахувань як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року та річної норми амортизації, що обчислюється, виходячи із строку корисного використання об'єкта, і подвоюється:

$$AB=3B*N_a/100, \quad (8.11)$$

$$N_a=2*100/T \quad (8.12)$$

○ *кумулятивний метод (метод суми чисел років строку використання)*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, що амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця очікуваного строку використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання:

$$AB=ПВ*N_a/100, \quad (8.13)$$

$$N_a=(T-i+1)*100/\Sigma T, \quad (8.14)$$

де T – нормативний термін використання основних фондів у роках.

i – порядковий номер року строку використання, на момент якого здійснюється розрахунок.

○ *виробничий метод*, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (у натуральному вираженні) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, що амортизується, на загальний обсяг *продукції, який підприємство очікує виробити з використанням об'єкта основних фондів*:

$$AB=Q_{\text{міс}}*N_a/100, \quad (8.15)$$

$$N_a=ПВ/\Sigma Q_{\text{заг}} * 100, \quad (8.16)$$

де $Q_{\text{міс}}$ – місячний обсяг виробництва продукції;

$Q_{\text{заг}}$ – загальний обсяг виробництва продукції, що підприємство очікує випустити за весь термін експлуатації об'єкта основних фондів.

5. Показники та шляхи підвищення ефективності використання основних фондів

Ефективність використання основних фондів характеризує система узагальнюючих та часткових показників.

Узагальнюючі показники:

1 *Фондовіддача* (Φ_B) – показує скільки продукції у вартісному вираженні віддає нам одна гривня, вкладена в основні фонди:

$$\Phi_B = \frac{Q}{O\Phi_{cp}} \quad (8.17)$$

де Q – обсяг товарної (валової, чистої) продукції підприємства за рік, грн.;

$O\Phi_{cp}$ – середньорічна вартість основних фондів підприємства, грн.

2. Оберненим до фондовіддачі показником є *фондоємність* (Φ_M) – це питомий показник потреби основних виробничих фондів для забезпечення виконання одиниці робіт або виробництва одиниці продукції. Показує частку вартості основних фондів, які припадають на кожну гривню виробленої продукції:

$$\Phi_M = \frac{O\Phi_{cp}}{Q} \quad (8.18)$$

3. *Фондорентабельність* (Φ_{PENT}) – показує скільки прибутку віддає нам одна гривня, вкладена в основні фонди:

$$\Phi_{PENT} = \frac{\Pi}{O\Phi_{cp}} \quad (8.19)$$

де Π – прибуток, одержаний підприємством за досліджуваний період, грн.

4. *Фондоозброєність праці робітників* ($\Phi_{OЗБР}$) – характеризує рівень озброєності праці робітників засобами праці:

$$\Phi_{OЗБР} = \frac{O\Phi_{cp}}{Ч_{cp}} \quad (8.20)$$

де $Ч_{cp}$ – середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу за досліджуваний період, осіб.

Підвищення показника фондоозброєності свідчить про рівень технічної озброєності підприємства і показує можливість для подальшого нарощування виробничого потенціалу підприємства.

Інша група показників – часткові показники – характеризують ефективність використання певної групи однорідних основних фондів (машини, обладнання, транспортні засоби тощо).

Залежно від галузевої належності підприємства визначається коло таких показників. Для характеристики використання засобів праці на більшості підприємств виробничої сфери застосовують три групи:

- показники екстенсивного використання основних виробничих фондів – відображають використання фондів протягом певного часу;
- показники інтенсивного використання основних виробничих фондів – відображають рівень використання фондів за потужністю або продуктивністю,
- інтегральні показники використання основних виробничих фондів – враховують сукупний вплив усіх факторів: екстенсивних й інтенсивних.

Головною ознакою підвищення рівня ефективного використання основних фондів підприємства є зростання обсягу виробництва продукції. Кількість же виробленої продукції залежить, з одного боку, від фонду часу продуктивної роботи машин та устаткування протягом доби, місяця або року, тобто від їхнього екстенсивного завантаження, а з іншого, – від ступеня використання знарядь праці за одиницю часу (інтенсивного навантаження). Виходячи з цього, можна виділити такі основні фактори покращення використання основних фондів:

- ✓ підвищення коефіцієнта змінності роботи виробничого устаткування обладнання;
- ✓ скорочення внутрішньозмінних простоювань;
- ✓ зменшення кількості недіючого устаткування, виведення з експлуатації зайвого та швидке залучення у виробництво невстановленого устаткування;
- ✓ покращення технічного обслуговування та ремонту;

- ✓ покращення технологічної структури основних фондів підприємства – збільшення питомої ваги активної частини;
- ✓ вдосконалення системи планування та обліку роботи активної частини основних фондів;
- ✓ вдосконалення процесу відтворення основних фондів (модернізація та удосконалення діючого устаткування, обрання і додержання певної амортизаційної політики, цільове використання амортизаційних відрахувань тощо).

Тема 9. Оборотний капітал

Перелік ключових питань:

1. Оборотний капітал підприємства: сутність, функціонально-елементний склад та процес трансформації.
2. Методи визначення потреби в оборотних коштах підприємства.
3. Показники та шляхи підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства.

Ключові поняття:	<i>Оборотний капітал, оборотні кошти, оборотні фонди, фонди обігу, кругообіг оборотних коштів, нормування, норматив, норма, коефіцієнт оборотності оборотних коштів, тривалість обороту оборотних коштів</i>
-----------------------------	--

Розкриття змісту ключових питань теми.

1. Оборотний капітал підприємства: сутність, функціонально-елементний склад та процес трансформації

Оборотний капітал – частина виробничого капіталу, яка переносить свою вартість на знову створений продукт повністю і повертається до виробника в грошовій формі після кожного кругообігу капіталу.

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

Характерною ознакою оборотних коштів є висока швидкість їх обороту. Функціональна роль оборотних коштів в процесі виробництва принципово

відрізняється від основного капіталу – вони забезпечують безперервність процесу виробництва.

Склад і класифікація оборотних коштів може бути представлена у вигляді схеми на рис. 9.1.

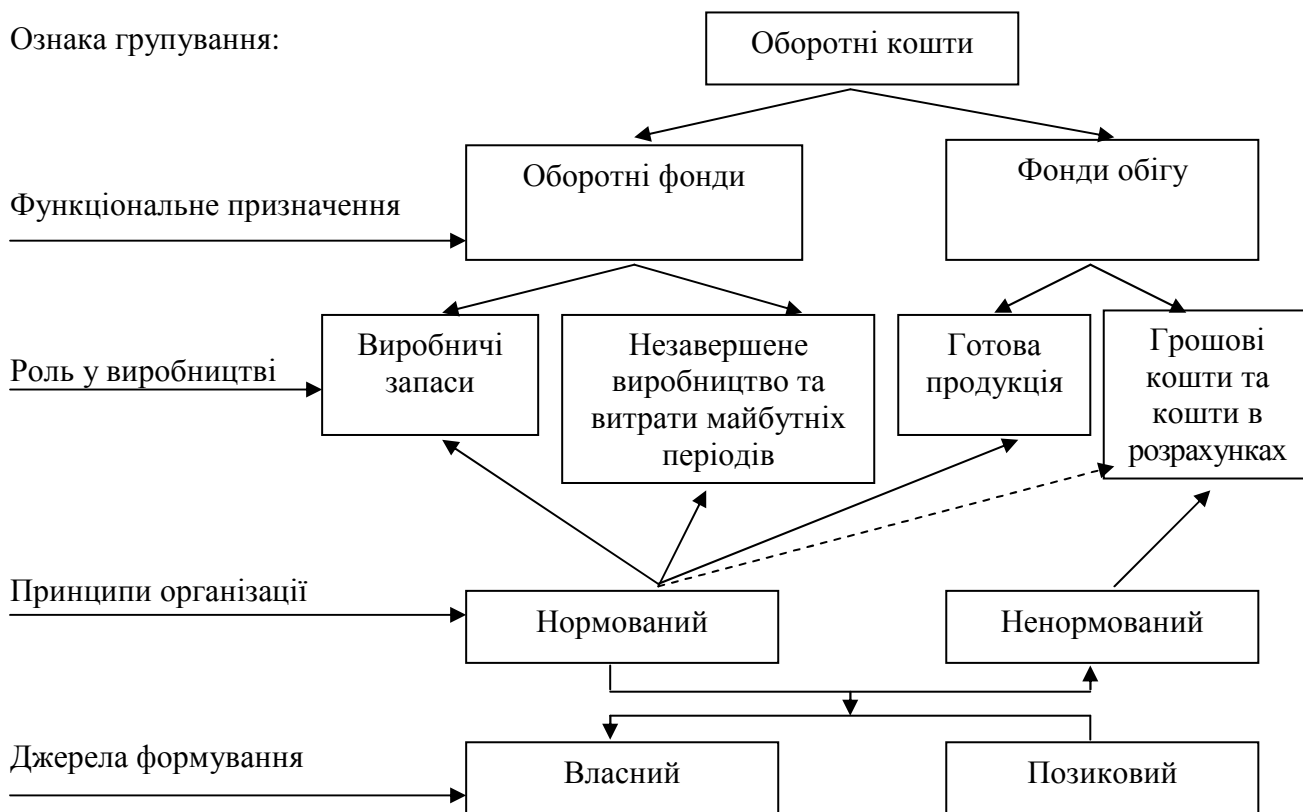


Рис. 9.1 – Елементний склад оборотних коштів підприємства

Оборотні фонди підприємства – це та частина виробничих фондів, яка повністю споживається в кожному технологічному циклі виготовлення продукції і повністю переносить свою вартість на вартість цієї продукції.

До складу оборотних фондів відносять:

✓ *виробничі запаси* – предмети праці, які ще не залучені у виробничий процес і знаходяться на складах підприємства у вигляді запасів (сировина, основні та допоміжні матеріали, паливо, пальне, куплені напівфабрикати та комплектуючі вироби, тара, запчастини для поточного ремонту основних засобів, малоцінні та швидкозношувані предмети, у тому числі змінний інструмент);

✓ *незавершене виробництво* – предмети праці, що вступили у виробничий процес, але ще не пройшли всіх стадій обробки (матеріали,

деталі, вироби, які знаходяться в процесі обробки або складання, а також напівфабрикати власного виробництва не закінчені виробництвом);

✓ *витрати майбутніх періодів* – витрати на підготовку та освоєння нової продукції в даний період, які будуть погашені в майбутньому (плата за ліцензії, передплата газет і журналів та інші витрати)

Оборотні виробничі фонди перебувають у безперервному русі та пов'язані з фондами обігу.

Фонди обігу – функціонують у сфері обігу (реалізації товару) і не беруть безпосередньої участі у створенні вартості продукції, що виготовляється. Вони обслуговують виробництво. До фондів обігу відносяться:

- ✓ готова продукція на складах підприємства;
- ✓ готова продукція, що відвантажена і знаходиться у дорозі, або роботи виконані, але за які не здійснена оплата;
- ✓ грошові кошти на поточному та інших рахунках;
- ✓ короткострокові фінансові вкладення (вклади на депозит, облігації, сертифікати банків);
- ✓ товари (засоби, придбані для подальшої реалізації);
- ✓ готівка в касі.

Оборотні кошти здійснюють кругообіг послідовно, проходячи *грошову, виробничу, товарну* форми (рис.9.2).

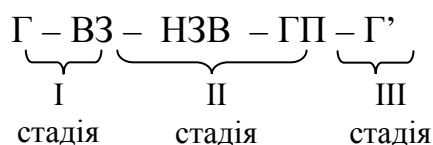


Рис. 9.2 – Стадії кругообігу оборотних коштів

Проходячи стадії кругообігу послідовно й безперервно, обігові кошти в кожний даний момент повинні перебувати в певній своїй частині у всіх трьох формах: грошовій, товарній, виробничій. Це умова безперервності виробничого процесу.

Під *складом обігових коштів* розуміють сукупність окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу.

Загальна структура обігових коштів – це питома вага вартості оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній сумі обігових коштів підприємства.

Елементна структура обігових коштів розраховується шляхом визначення питомої ваги окремих елементів у їхньому загальному обсязі на певну дату.

Оборотні кошти підприємства за джерелами формування і режимам використання розподіляються на:

✓ *власні обігові кошти* – це кошти, що постійно перебувають у розпорядженні підприємства й сформовані за рахунок власних ресурсів (статутного капіталу, прибутку й ін.), а також за рахунок залучення в оборот стійких пасивів (заборгованості із заробітної плати, внесків на соціальне страхування, заборгованості перед бюджетом, резервів майбутніх платежів тощо).

✓ *позикові обігові кошти* – кредити банку, кредиторська заборгованість та інші пасиви.

Залежно від методів планування обігові кошти поділяються на:

✓ *нормовані* – обігові кошти у виробничих запасах, незавершеному виробництві, витратах майбутніх періодів, у залишках готової продукції на складах підприємства;

✓ *ненормовані* – фонди обігу, за винятком готової продукції на складі.

2. Методи визначення потреби в оборотних коштах підприємства

Нормування оборотних коштів – це економічно обґрунтований розрахунок мінімальної потреби у фінансових ресурсах необхідних підприємству для створення оптимальних запасів товарно-матеріальних цінностей, незменшуваних залишків незавершеного виробництва й інших оборотних коштів, які забезпечують його нормальну роботу.

Необхідність такого розрахунку виникає для створення умов для економічного використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства. Розмір оборотних коштів підприємства не є величиною постійною і залежить від обсягу виробництва і реалізації, умов постачання і збуту, форм розрахунків з партнерами, які застосовуються на підприємстві.

Потреба в оборотних коштах визначається за одним з трьох методів:

1. *Аналітичний* – метод передбачає ретельний аналіз наявних товарно-матеріальних цінностей з наступним коригуванням фактичних запасів та вилученням з них надлишкових.

2. *Коефіцієнтний* – метод полягає в уточненні чинних на початок розрахункового періоду нормативів власних оборотних коштів згідно зі змінами в цьому періоді показників виробництва, що впливають на величину цих коштів.

3. *Метод прямого рахунку* – це науково обґрунтований розрахунок нормативів за кожним нормованим елементом оборотних коштів з урахуванням усіх змін в технології, організації виробництва, асортименті продукції, умов збуту.

Базовим методом нормування оборотних коштів є метод прямого розрахунку. Нормують оборотні засоби, які знаходяться у виробничих запасах, незавершеному виробництві, витратах майбутніх періодів, залишках готової продукції на складі.

Норматив власних оборотних засобів у виробничих запасах ($N_{\text{вир. зап}}$) визначається шляхом множення денної потреби в певному виді матеріальних ресурсів (D) на норму запасу в днях ($Z_{\text{дн}}$):

$$N_{\text{вир. зап}} = D \times Z_{\text{дн}}. \quad (9.1)$$

Норма запасу ($Z_{\text{дн}}$) показує, на скільки днів нормальної безперебійної роботи підприємство може забезпечити виробничий процес матеріальними ресурсами. Розрізняють такі види запасів:

✓ *Транспортний запас* $Z_{\text{ТР}}$ – оборотні кошти вкладаються на період з моменту оплати виставленого постачальником рахунку до прибуття вантажу на склад.

✓ *Підготовчий запас* $Z_{\text{ПДГ}}$ – період часу, необхідний для приймання, складування та підготовки до виробничого споживання матеріальних ресурсів.

✓ *Поточний запас* $Z_{\text{ПОГ}}$ – забезпечує матеріальними ресурсами роботу підприємства у період між поставкам, обчислюється як половина інтервалу між поставками.

✓ Резервний (страховий) запас $Z_{СТРАХ}$ – обчислюється за середнім відхиленням фактичних строків поставки від передбачених договором тощо.

Тоді,

$$Z_{дн} = Z_{ТР} + Z_{ПДГ} + Z_{ПОТ} + Z_{СТРАХ} \quad (9.2)$$

Норматив власних оборотних засобів у незавершеному виробництві ($H_{НЗВ}$) визначається за формулою:

$$H_{НЗВ} = \frac{C_p \times T_{ц} \times K_{нв}}{360} \text{ грн}, \quad (9.3)$$

де C_p – собівартість річного випуску продукції, грн;

$T_{ц}$ – тривалість циклу виготовлення продукції, днів;

$K_{нв}$ – коефіцієнт наростання витрат.

При визначенні необхідного обсягу оборотних коштів у незавершеному виробництві слід враховувати, що у виробничому процесі відбувається зміна вартості ресурсів. Звідси, оборотні кошти змінюються прямопропорційно зміні обсягу випуску продукції та її собівартості, враховуючи коефіцієнт наростання витрат.

Коефіцієнт наростання витрат ($K_{нв}$) відповідає співвідношенню собівартості незавершеного виробництва та собівартості готової продукції. Його розраховують за фактичними витратами або за формулою:

$$K_{нв} = \frac{C_{СОБ}^{ПОЧ} + \alpha * (C_{СОБ} - C_{СОБ}^{ПОЧ})}{C_{СОБ}}, \quad (9.4)$$

де $C_{СОБ}^{ПОЧ}$ – початкові витрати – на початку виробничого циклу (у перший день), грн;

$C_{СОБ}$ – повна собівартість випуску продукції (за весь виробничий цикл), грн;

α – для багатоміноменклатурного виробництва з матеріаломісткою продукцією $\alpha = 0,5$.

Норматив оборотних коштів на готову продукцію ($H_{гп}$) визначається як добуток одноденного випуску продукції за виробничою собівартістю ($B_{д}$) на норму запасу готової продукції на складі в днях ($Z_{дн}$):

$$H_{гп} = B_{д} \times Z_{дн} \text{ грн} \quad (9.5)$$

Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів ($H_{\text{майб.пер}}$) розраховують, виходячи із залишків коштів на початок періоду ($V_{\text{поч}}$) і суми витрат, які слід буде зробити в плановому році ($V_{\text{пл}}$), за вирахуванням суми для майбутнього погашення витрат за рахунок собівартості продукції ($V_{\text{погаш.пл}}$):

$$H_{\text{майб.пер}} = V_{\text{поч}} + V_{\text{пл}} - V_{\text{погаш.пл}}, \text{ грн} \quad (9.6)$$

3. Показники та шляхи підвищення ефективності використання оборотних засобів підприємства

Ефективність використання оборотних засобів характеризується швидкістю їхнього обертання, оборотністю. *Оборотністю називається* обіг оборотних коштів, виміряний у часі.

Економічне значення оборотності полягає в тому, що від неї залежить величина необхідних підприємству сум грошових коштів для здійснення процесу виробництва і реалізації продукції.

Показниками оборотності (ефективності використання) оборотних коштів є:

1) *Коефіцієнт оборотності* ($K_{\text{об}}$) показує кількість оборотів, що здійснюють оборотні засоби за досліджуваній період і визначається відношенням вартості реалізованої за певний період продукції (ЧД) до середнього залишку оборотних коштів за цей же період ($\overline{\text{ОЗ}}$):

$$K_{\text{об}} = \frac{\text{ЧД}}{\overline{\text{ОЗ}}} \quad (9.7)$$

2) *Коефіцієнт завантаження* (закріплення) ($K_{\text{зав}}$) – показник обернений показнику оборотності. Показник показує, скільки оборотних коштів підприємства припадає на одну гривню реалізованої продукції.

$$K_{\text{зав}} = \frac{\overline{\text{ОЗ}}}{\text{ЧД}} = \frac{1}{K_{\text{об}}} \quad (9.8)$$

3) *Тривалість одного обороту* ($D_{\text{об}}$, днів) показує тривалість одного обороту оборотних засобів в днях і визначається:

$$D_{\text{об}} = \frac{T}{K_{\text{об}}} = \frac{T * \overline{\text{ОЗ}}}{\text{ЧД}} \quad (9.9)$$

де T – тривалість періоду, який досліджується. Приймається 30, 90, 360 днів відповідно для місяця, кварталу та року.

Прискорення обертання і скорочення тривалості обороту зменшує потребу підприємства в оборотних коштах і навпаки. Тому визначають такі показники:

- при збільшенні обертання оборотних засобів – *розмір вивільнення оборотних коштів*,
- при зниженні обертання оборотних засобів – *розмір додаткового залучення до обігу оборотних коштів*.

Суму вивільнених в результаті прискорення оборотності оборотних засобів ($\Delta OЗ$) можна обчислити за формулою:

$$\Delta OЗ = \frac{ЧД_{зв}}{360} \times (T_{баз} - T_{зв}) \text{ грн} , \quad (9.10)$$

де $ЧД_{зв}$ – обсяг реалізації у звітному році, грн;

$T_{баз}$, $T_{зв}$ – середня тривалість одного обороту оборотних засобів відповідно, у базовому і звітному роках, днів.

У системі показників ефективності використання матеріальних ресурсів центральне місце займає показник *матеріаломісткості*.

1. *Загальну матеріаломісткість* можна визначити:

$$M_M = \frac{C^{MB}}{OB} , \quad (9.11)$$

де C^{MB} – загальна сума матеріальних витрат, грн.

OB – обсяг виробництва у грошовому вираженні чи у натуральних одиницях.

Показник показує, скільки всіх матеріальних витрат припадає на одиницю виробу або на 1 гривню виготовленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг.

2. Можна також визначити *абсолютну матеріаломісткість* (визначають за окремими видами сировини і матеріалів, прийнятих у конкретних фізичних одиницях) та *питому матеріаломісткість* (на одиницю експлуатаційної характеристики продукції).

3. Оборнений показник до матеріаломісткості – *матеріаловіддача*:

$$M_B = \frac{OB}{C^{MB}}, \quad (9.12)$$

Основні напрямки покращення оборотності оборотних засобів:

➤ *на стадії створення виробничих запасів:*

- запровадження економічно обґрунтованих норм запасів;
- наближення постачальників матеріальних ресурсів до споживачів;
- широке використання прямих тривалих зв'язків з контрагентами;
- розширення складської системи матеріально-технічного забезпечення, а також оптової торгівлі матеріалами;
- комплексна механізація та автоматизація навантажувально-розвантажувальних робіт на складах.

➤ *на стадії незавершеного виробництва:*

- запровадження прогресивної техніки та технології;
- розвиток стандартизації, уніфікації, типізації;
- економія матеріально-технічних ресурсів.

➤ *на стадії обігу:*

- удосконалення системи розрахунків;
- додержання умов договорів;
- додержання плану щодо асортименту та номенклатури продукції;
- наближення споживачів продукції до підприємств, які її виготовляють.

Тема 10. Інтелектуальний капітал

1. Інтелектуальна власність: поняття, значення та процес її трансформації.
2. Поняття, характерні риси, елементний склад та значення нематеріальних ресурсів підприємства.
3. Нематеріальні активи підприємства та їх вартісна оцінка.

Перелік ключових питань:

Ключові поняття: | Інтелектуальна власність, нематеріальні ресурси, нематеріальні активи, методи оцінки, роялті, паушальний платіж

1. Інтелектуальна власність: поняття, значення та процес її трансформації

Термін “інтелектуальна власність” виник тільки вкінці вісімнадцятого століття у Франції. В законодавчому контексті термін “інтелектуальна власність” вперше згадується в 1474 році в Венеції, де сенат республіки прийняв перший у світі “Патентний закон”, що послужив першоосною патентного законодавства багатьох країн світу. Наступний великий крок стосовно даного виду власності був зроблений у 20-ті роки сімнадцятого століття в Англії – прийнятий тут “Статут про монополії” встановив монопольне право авторів технічних новинок на використання їх переваг впродовж 14 років. Тоді ж в Англії був уперше законодавчо закріплений інший важливий компонент інтелектуальної власності – об’єкти авторського права.

Поняття “інтелектуальної власності” виникло в процесі довготривалої (починаючи з XVIII ст.) практики юридичного закріплення за певними особами прав на використання (у виробництві, науці, мистецтві та літературі) результатів їх інтелектуальної праці. Але в економічній науці цей термін використовується з кінця 50-х років нашого століття. Розуміння суті інтелектуальної власності, умов її виникнення та перетворення в нематеріальні активи підприємства відкриває нові можливості для реалізації творчого потенціалу працівників.

Відповідно до Закону України “Про власність” від 26 березня 1991 року, об’єктами права інтелектуальної власності громадян визнаються твори науки, літератури та мистецтва, винаходи, відкриття, корисні моделі, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції, знаки товарів та послуг, результати науково-дослідних робіт та інші результати інтелектуальної праці. Отже, законом приблизно визначена видова класифікація інтелектуальної власності. Слід зазначити, що до результатів науково-дослідних робіт відносять комп’ютерні програми, бази даних, топографії інтегральних мікросхем, найменування місця походження товару, фірмові найменування, ноу-хау тощо.

Поняття “інтелектуальної власності”, яке вживається у господарській

практиці, включає в себе три основні складові, що в своїй сукупності створюють діалектичну тріаду (рис.10.1), а саме:

- інтелектуальний продукт чи продукт розумової (інтелектуальної) праці – продукт творчих зусиль, що має певне значення для спеціалістів у певній галузі знань;
- інтелектуальна власність – сукупність прав на інтелектуальний продукт;
- нематеріальний актив – об'єкт інтелектуальної власності, в тому числі промислової, а також аналогічні права визначені у встановленому законодавством порядку об'єктом оподаткування.

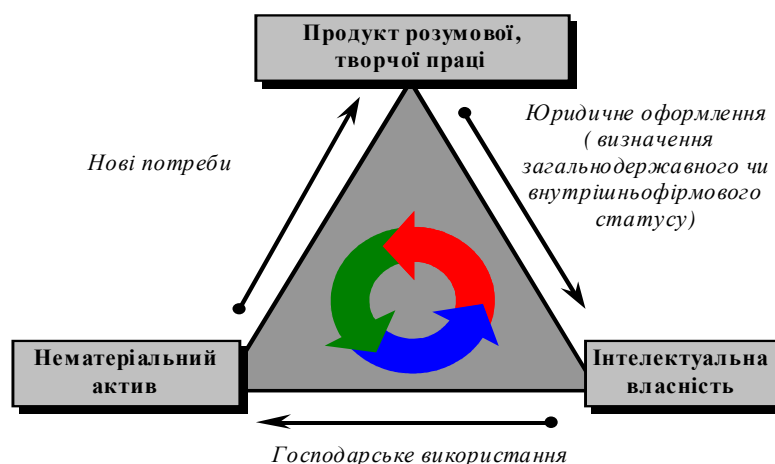


Рис.10.1 – Процес перетворення продукту інтелектуальної праці в нематеріальний актив підприємства

2. Поняття, характерні риси, елементний склад та значення нематеріальних ресурсів підприємства

Нематеріальні ресурси – це частина потенціалу підприємства, здатна приносити економічну вигоду, для якої характерна відсутність матеріальної основи та невизначеність розмірів отриманих прибутків від його використання.

Види нематеріальних ресурсів (об'єктів інтелектуальної власності):

- *Об'єкти промислової власності:*

Винахід – це позначене суттєвою новизною вирішення технічного завдання в будь-якій галузі народного господарства, яке забезпечує позитивний ефект (практичну цінність).

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

Промисловий зразок – додатне до здійснення промисловим способом

художнє вирішення конкретної форми виробу.

Товарний знак та знак обслуговування – це оригінальна позначка (ім'я, термін тощо), яка призначена для ідентифікації товару.

Зазначення походження товару охоплює два таких терміни:

❖ Просте зазначення походження товару – будь-яке словесне чи зображувальне (графічне) позначення, що прямо чи опосередковано вказує на географічне місце походження товару. Ним може бути і назва географічного місця, яка вживається для позначення товару або як складова частина такого позначення. Таке зазначення походження товару не підлягає реєстрації.

❖ Кваліфіковане зазначення походження товару – термін, що охоплює такі терміни як назва місця походження товару та географічне зазначення походження товару. Таке зазначення походження товару підлягає реєстрації.

▪ Назва місця походження товару – назва географічного місця, яка вживається для позначення товару, що походить із зазначеного географічного місця та має особливі властивості, зумовленні характерними для даного географічного місця природними умовами або поєднанням цих природних умов з характерним для даного географічного місця людським фактором.

▪ Географічне зазначення походження товару – назва географічного місця, яка вживається для позначення товару, що походить із цього географічного місця та має певні якості, репутацію або інші характеристики, в основному зумовлені характерними для даного географічного місця природними умовами чи людським фактором або поєднанням цих природних умов і людського фактора.

Фірмове найменування – це сталі позначення підприємства або окремої особи, від імені якої здійснюється виробнича або інша діяльність.

Способи захисту від недобросовісної конкуренції.

➤ *Об'єкти, що охороняються авторським правом і суміжними правами:*

Авторські права – права на твори науки та літератури, мистецтва, комп'ютерні програми, бази даних, мікросхеми. Авторські права не поширюються на офіційні документи, державні символи та знаки тощо.

Комп'ютерна програма – це об'єктивна форма подання сукупності даних та команд, призначених для забезпечення функціонування ЕОМ.

База даних – це іменована сукупність інформаційних одиниць у певній предметній сфері.

Технологія інтегральної мікросхеми – це зафіксоване на матеріальному носіїві просторово-геометричне розташування сукупності елементів інтегральної мікросхеми та зв'язки між ними.

Суміжні права – права, які примикають до авторського права, є похідними від нього (3 види: права виконавців, виробників фонограм, організацій мовлення).

➤ *Інші (нетрадиційні) об'єкти інтелектуальної власності:*

Раціоналізаторська пропозиція – це технічне рішення, яке є найбільш корисним для підприємства.

“Ноу-хау” – незахищені охоронними документами і неоприлюднені знання чи досвід технічного, виробничого, управлінського або іншого характеру, що можуть бути практично використані в наукових дослідженнях та розробках.

Комерційна таємниця.

3. Нематеріальні активи підприємства та їх вартісна оцінка

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

До складу нематеріальних активів включають:

Права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище)

Права користування майном (право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо).

Права на знаки для товарів і послуг (товарні знаки, торгові марки, фірмові назви тощо).

Права на об'єкти промислової власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки тощо).

Авторські та суміжні з ними права (право на літературні та музичні твори, програми для ЕОМ, бази даних тощо)

Гудвіл – ділова репутація підприємства.

Інші нематеріальні активи (право на впровадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв, права на використання на

підприємстві нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності.

Юридично захист об'єктів інтелектуальної власності полягає в забороні їх використання без дозволу власника або їх підробки.

Право власності на винаходи, корисні моделі та промислові зразки засвідчується патентами.

Патент – виданий державним органом (патентним відомством) охоронний документ, який підтверджує право його власника на відповідний об'єкт промислової власності.

Патентоспроможним визнається тільки новий об'єкт та такий, що є промислово придатним (може бути відтворений у промисловій або іншій сфері діяльності). Патент забезпечує власникові:

- ✓ виключне право користування об'єктом на свій розсуд;
- ✓ право заборони використовувати об'єкт без дозволу третім особам;
- ✓ можливість передачі права власності на об'єкт будь-якій особі на основі договору;
- ✓ право надавати дозвіл (ліцензію на використання об'єкта на підставі ліцензійного договору).

З метою підтримання чинності патенту за кожен рік його дії сплачується річний збір.

Правова охорона знаків для товарів і послуг, фірмових найменувань здійснюється через їх державну реєстрацію. На зареєстровані об'єкти інтелектуальної власності видається відповідне свідоцтво.

Свідоцтво забезпечує власникові знаків для товарів, послуг, фірмового найменування:

- ✓ виключне право користування і розпорядження знаком на свій розсуд,
- ✓ право забороняти використовувати об'єкти інтелектуальної власності без дозволу власника;
- ✓ право давати дозвіл (ліцензію) на використання знака на підставі ліцензійного договору.

Реалізація права власності на нематеріальні ресурси можлива або через їх використання самим власником, або надання з його дозволу такого права іншим. Така передача права використання здійснюється у формі ліцензійної угоди. *Ліцензія* – це дозвіл на використання технічного досягнення або нематеріального ресурсу протягом певного строку за обумовлену винагороду.

Розрахунки за ліцензії можуть бути у вигляді:

- ✓ *роялті* – періодичних відрахувань протягом дії ліцензійної угоди;
- ✓ *паушальної виплати* – одноразової винагороди за право користування об'єктами ліцензійної угоди (фактична ціна ліцензії).

Виникнення і зкористивання авторським правом не потребує виконання будь-яких формальностей. Для сповіщення про авторські права на твори в галузі науки, літератури, мистецтва, на комп'ютерні програми та бази даних використовується знак © поруч з іменем особи, яка має авторське право, і роком першої публікації твору.

Захист прав на аудіовізуальні твори та фонограми реалізується через наклеювання на упаковку кожного примірника спеціального голограмного знака – контрольної марки. Маркуються аудіовізуальні твори чи фонограми безпосередньо перед випуском їх в обіг суб'єктом, що випускає примірник.

Особливості нематеріальних активів:

- ✓ використовуються підприємством протягом періоду більше 1 року або одного виробничого циклу;
- ✓ зазнають зносу;
- ✓ переносять вартість на створений продукт у вигляді амортизаційних відрахувань.

Необхідність оцінки вартості нематеріальних активів пов'язана з:

- приватизацією або відчуженням нематеріальних активів державою;
- включенням об'єктів інтелектуальної власності до статутного фонду;
- визначенням майнових частин у статутному фонді для злиття або поділу організації;
- купівлею (продажем) прав на об'єкти інтелектуальної власності;

- веденням фінансової звітності;
- визначенням збитків від порушень прав на об'єкти інтелектуальної власності;
- організацією франчайзингу тощо.

Через свою неуречевленість нематеріальне майно має свою специфіку в оцінці його вартості.

Оцінка проводиться у такій послідовності:

1. Обстеження НМА (пересвідчуються в наявності матеріальних носіїв, що, власне, і є об'єктами обліку: опис, креслення, схеми, зразки, дискети, інші магнітні носії тощо);

2. Правова експертиза (встановлюються права на об'єкти інтелектуальної власності, перевіряється наявність патентів, свідоцтв, ліцензійних договорів, контрактів, авторських ліцензій тощо);

3. З'ясовується мета оцінки НМА;

4. Формування інформаційної бази для проведення оцінки (технічні, споживчі характеристики об'єктів та їх аналогів; визначення вигод від використання НМА, витрати, пов'язані з придбанням прав на них);

5. Розрахунок вартості НМА;

6. Підготовка звіту про оцінку.

За результатами оцінки складається "Акт про оцінку вартості нематеріальних активів".

Для визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності існує декілька *методів*:

✓ *витратний*, який полягає у розрахунку витрат на відтворення нематеріальних активів;

✓ *прибутковий* передбачає, що економічна цінність конкретного активу на сьогодні зумовлена розміром доходу, який сподіваються отримати від використання активу в майбутньому;

✓ *ринковий* ґрунтується на вартості аналогічних об'єктів, що були реалізовані на ринку.

Для визначення *інвентарної вартості* оцінку нематеріальних активів проводять за двома видами оцінок:

- за *первісною вартістю* ($C_{НМА}^{ПЕРВ}$);
- за *залишковою вартістю* ($C_{НМА}^{ЗАЛ}$).

Розрахунок проводять, частіш за все, за допомогою *витратного методу*, коли враховуються всі фактичні витрати, пов'язані зі створенням, придбанням або запровадженням об'єкта інтелектуальної власності.

До *первісної вартості* придбаного (створеного) НМА входять:

- вартість придбання (створення);
- вартість мита;
- непрямі податки, якщо вони не відшкодовуються підприємству;
- оплата реєстрації юридичного права;
- інші витрати, пов'язані з його придбанням (створенням) та доведенням до стану, в якому об'єкт інтелектуальної власності придатний для використання.

Первісна вартість може бути *переоцінена*, якщо на дату оцінки змінюється ринкова ціна об'єкта інтелектуальної власності.

Ринкову ціну НМА можна визначити декількома способами. Це може бути розрахунок витрат підприємства, необхідних для створення нової точної копії оцінюваного активу, причому розрахунок базується на рівні поточних цін.

Залишкова вартість нематеріальних активів ($C_{НМА}^{ЗАЛ}$) визначається як різниця між первісною вартістю і сумою накопиченого зносу ($\sum ЗНОСУ$).

$$C_{НМА}^{ЗАЛ} = C_{НМА}^{ПЕРВ} - \sum ЗНОСУ \quad (10.1)$$

Нарахування амортизації НМА здійснюється протягом строку їх корисного використання, який встановлюється підприємством самостійно. Якщо неможливо встановити такий строк, то приймають його таким, що дорівнює 10 рокам.

Амортизація може нараховуватися будь-яким методом, наведеним для основних засобів, але частіш за все використовують *прямолінійний* метод. Ліквідаційна вартість нематеріальних активів дорівнює нулю.

Щорічна норма амортизації (НА) при 10-ти річному терміні використання:

$$H_A = \frac{100\%}{10 \text{ років}} = 10\% \quad (10.2)$$

Тема 11. Техніко-технологічна база та виробнича потужність

1. Поняття, склад і значення техніко-технологічної бази виробництва.
2. Організаційно-економічне управління технічним розвитком підприємства.
3. Сутнісно-видова характеристика та переваги лізингу.
4. Поняття, види, методичні основи визначення обсягу та ступеня використання виробничої потужності підприємства.

Перелік ключових питань:

Ключові | *Техніко-технологічна база, технічний розвиток, лізинг, виробнича*
поняття: | *потужність*

Розкриття змісту ключових питань теми.

1. Поняття, склад і значення техніко-технологічної бази виробництва

Техніко-технологічна база підприємства реалізується безпосередньо у виробничому процесі та складає основу цього процесу. Її використання покликане забезпечити належні матеріальні умови для здійснення господарської діяльності підприємства, збереження необхідного обсягу виробничих і матеріальних запасів, проведення транспортних, вантажно-розвантажувальних та інших робіт пов'язаних з використанням виробничих функцій, наданням послуг, підвищенням продуктивності праці й ефективності діяльності всього підприємства.

Техніко-технологічна база (ТТБ) – це системна сукупність найбільш активних елементів підприємства, яка відображає техніку й технологію виробництва, спосіб отримання готової продукції.

ТТБ кількісно та якісно відрізняється від основних виробничих фондів (виробничого апарату) підприємства. До складу технічної компоненти бази входять лише ті види знарядь і засобів праці, які беруть безпосередню участь у реалізації виробничих технологій.

Техніко-технологічна база складається з таких елементів:

Техніко-технологічна база



На сучасному етапі трансформації суспільного виробництва об'єктивно існують певні тенденції поступального розвитку ТТБ підприємств виробничої сфери. Визначальними з них є:

- 1) підвищення наукомісткості засобів праці (точність, високий рівень технології, висока продуктивність, складність управління);
- 2) зростання масштабів і найменувань обладнання, яке використовується;
- 3) трансформація техніко-технологічних засобів у все більш універсальні системи;
- 4) підвищення ступеня автоматизації техніки й технічних систем, поступовий перехід до гнучкої автоматизації виробництва, зумовленої його кількісним урізноманітненням і зменшенням серійності.

Ці тенденції якісної зміни ТТБ виробництва визначають ті основні вимоги, які треба враховувати при формуванні технічного базису підприємств та обґрунтування стратегії його оновлення.

2. Організаційно–економічне управління технічним розвитком підприємства

Технічний розвиток – це сукупність заходів щодо формування та вдосконалення ТТБ підприємства, які спрямовані на покращення кінцевих результатів його діяльності.

Технічний розвиток охоплює різноманітні форми, які можуть бути спрямовані на підтримку існуючої ТТБ та її розвиток. Підтримуючі та розвиваючі форми технічного розвитку підприємства представлені на рис. 11.1.

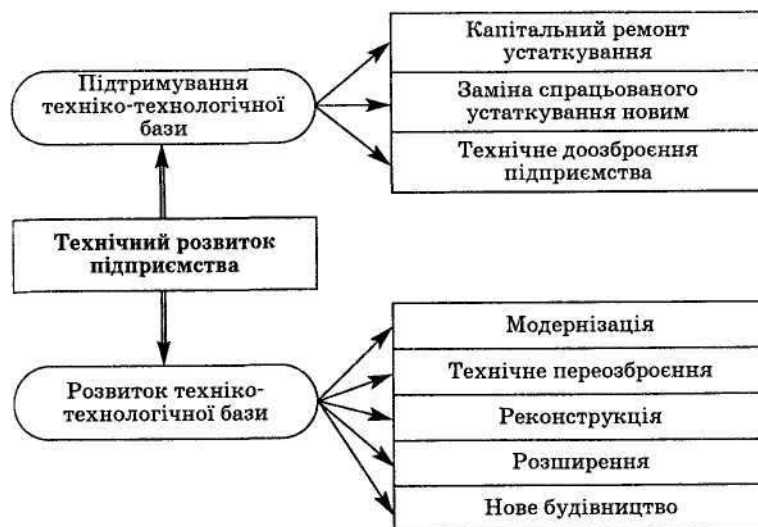


Рис. 11.1 – Форми технічного розвитку підприємства

Підтримання ТТБ відбувається в таких формах:

✓ *капітальний ремонт* – складний комплекс робіт з максимально можливого відновлення первісних техніко-експлуатаційних характеристик засобів праці шляхом заміни конструктивних елементів.

✓ *заміна фізично зношених і технічно застарілих засобів праці;*

✓ *технічне дооснащення* – придбання нових засобів праці такого ж рівня, але у більшій кількості.

Розвиток ТТБ здійснюється в таких формах:

✓ *модернізація* – удосконалення діючого устаткування з метою запобігання морального зносу й підвищення техніко-експлуатаційних параметрів до рівня сучасних вимог.

✓ *технічне переозброєння діючого підприємства* – комплекс заходів, що передбачають підвищення до сучасних вимог технічного рівня окремих ділянок виробництва за рахунок впровадження нової техніки й технології, механізації й автоматизації виробничих процесів, модернізації й заміни фізично й технічно застарілого обладнання. Здійснюється відповідно до плану без збільшення існуючих виробничих площ.

✓ *реконструкція діючого підприємства* – здійснюване за єдиним проектом повне або часткове переоснащення виробництва з метою збільшення виробничих потужностей, поліпшення якості й зміни номенклатури продукції, головним чином, без збільшення чисельності працівників. При необхідності можуть бути споруджені нові або розширені допоміжні (обслуговуючі) об'єкти. До робіт з реконструкції відносять також будівництво нових виробничих об'єктів замість тих, подальша експлуатація яких визнана недоцільною.

✓ *розширення діючого підприємства* – спорудження його других і наступних черг, додаткових виробничих комплексів, будівництво нових цехів або розширення існуючих, а також організацію допоміжних і обслуговуючих виробництв, комунікацій і т.п.

✓ *нове будівництво* – створення окремих виробничих об'єктів або підприємств, здійснюване на нових майданчиках і згідно затверженому окремому проекту.

Пріоритетними для переважної більшості підприємств є технічне переозброєння й реконструкція діючих виробничих об'єктів. Нове будівництво стає економічно доцільним за умови вичерпання можливостей нарощування виробничого потенціалу на діючих підприємствах, а також при організації нових видів виробництва й необхідності забезпечення належного рівня екологічної безпеки виробничо-господарської діяльності.

Оцінювання технічного рівня підприємства має спиратися на аналіз і узагальнення певної системи показників, які відображають ступінь технічної оснащеності персоналу, рівень прогресивності технології, технічний рівень виробничого устаткування, рівень механізації та автоматизації основного й допоміжного виробництва тощо. Об'єктивність може бути забезпечена за умови не лише методично правильного обчислення відповідних показників, а й порівняння їх динаміки для даного підприємства за певний період. Найважливіші й типові показники технічного розвитку для підприємств усіх галузей наведено у табл.11.1.

Таблиця 11.1 – Основні показники технічного рівня підприємства

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

Для поглибленої аналітичної оцінки рівня технічного розвитку підприємства, необхідність у проведенні якої, як правило, виникає при розробці спеціальної перспективної програми, треба застосовувати також інші

показники, включаючи ті з них, що характеризують галузеві особливості виробництва, а саме:

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

Процес економічного управління технічним розвитком підприємства включає такі основні етапи:

- визначення цілей – ранжирування, виокремлення пріоритетів;
- підготовчий – аналіз виробничих умов, підготовка прогнозної інформації;
- варіантний вибір рішень – розробка, вибір критерію та оцінка ефективності можливих варіантів;
- програмування (планування) робіт – узгодження вибраних і прийнятих рішень, їхнє інтегрування в єдиний комплекс заходів у межах програми технічного розвитку підприємства на найближчу та віддалену перспективу;
- супровід реалізації програми – контроль за виконанням передбачених програмою заходів, проведення необхідного коригування програми.

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

- ◆ кардинального підвищення якості виготовленої продукції, забезпечення її конкурентоспроможності на світовому й вітчизняному ринках;

- ◆ розробки й широкого впровадження ресурсозберігаючих (передусім енергозберігаючих) 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 тощо.

Результатами здійснення заходів технічного розвитку підприємства можуть бути:

- ✓ зниження матеріальних витрат та собівартості товарної продукції;
- ✓ приріст виробничій потужності підприємства;
- ✓ відносне вивільнення працівників та ін.

3. Сутнісно-видова характеристика та переваги лізингу

Згідно з чинним вітчизняним законодавством, під *лізингом* розуміють господарську діяльність, яка полягає в наданні (за договором лізингу) однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоодержувачу) майна, що належить лізингодавцю за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Закон України “Про лізинг” визначає три суб`єкти лізингової операції:

- лізингодавець – суб`єкт підприємницької діяльності, у тому числі банківська або небанківська фінансова установа, який передає в користування об`єкти лізингу за договором лізингу;
- лізингоодержувач – суб`єкт підприємницької діяльності, який одержує в користування об`єкти лізингу за договором лізингу;
- постачальник/продавець лізингового майна – суб`єкт підприємницької діяльності, що виготовляє майно (машини, устаткування тощо) та/або продає власне майно, яке є об`єктом лізингу.

Об`єктом лізингу може бути нерухоме і рухоме майно, призначене для використання як основні фонди.

Лізингові угоди можуть суттєво відрізнятись за своїми істотними умовами або лише за якоюсь однією побічною ознакою. Тому при розгляді видів лізингу керуються, перш за все, ознаками їх класифікації.

Залежно від особливостей здійснення лізингових операцій лізинг може бути:

- *фінансовий* – це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший строку за який амортизується 60 відсотків вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору. Після закінчення строку договору фінансового лізингу об'єкт лізингу, переданий лізингоодержувачу згідно з договором, переходить у власність лізингоодержувача або викупується ним за залишковою вартістю.

- *Оперативний* – це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, менший від строку, за який амортизується 90 відсотків вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору. Після закінчення строку договору оперативного лізингу він може бути продовжений, або об'єкт лізингу підлягає поверненню лізингодавцю і може бути повторно переданий у користування іншому лізингоодержувачу за договором лізингу.

Відмінності між вказаними видами лізингу представлені в табл. 11.2.

Таблиця 11.2 – Основні відмінності фінансового та оперативного лізингу

Фінансовий лізинг	Оперативний лізинг
1. Метою лізингоодержувача є або придбання об'єкта лізингу, або користування ним протягом майже всього строку служби	1. Метою лізингоодержувача є користування об'єктом лізингу для задоволення певної потреби протягом короткого періоду часу
2. Лізингоодержувач несе усі винагороди і ризики, пов'язані з володінням та користуванням майном, включно й ризик випадкового пошкодження або знищення майна	2. Економічне право власності на майно з усіма відповідними правами та обов'язками (в тому числі й ризиком випадкового пошкодження або знищення майна) належить лізингодавцю. Лізингодавець несе всі витрати по страхуванню та утриманню об'єкта лізингу, крім витрат на його експлуатацію та поновлення використаних матеріалів

3. Лізингоодержувач може сплатити повну або майже повну вартість майна протягом строку лізингу, а відтак отримати об'єкт лізингу у власність до закінчення цього строку, якщо вартість об'єкта буде виплачена повністю	3. Тривалість оперативного лізингу набагато коротша за строк служби об'єкта лізингу
4. Лізингоодержувач сам обирає виробника/постачальника об'єкта лізингу, а потім звертається до лізингодавця за коштами. Тому лізингодавець не несе відповідальність за якість, технічні характеристики та комплектність об'єкта, хоч і є його юридичним власником	4. Лізингоодержувач не має на меті викупити об'єкт лізингу, і тому, відповідно, визначаються лізингові платежі
5. Лізингове майно зараховується на баланс лізингоодержувача із зазначенням, що це майно взяте у фінансовий лізинг	5. Загальна вартість усіх лізингових платежів значно менша за повну вартість лізингового майна
6. Лізингоодержувач має право отримати об'єкт лізингу у власність	6. По закінченні строку оперативного лізингу об'єкт лізингу залишається у власності лізингодавця
	7. Лізингове майно залишається на балансі лізингодавця та зараховується на позабалансовий рахунок лізингоодержувача з зазначенням, що це майно одержане у лізинг

За характером здійснення лізинг може бути:

1) *зворотний лізинг* – це договір лізингу, який передбачає набуття лізингодавцем майна у власника і передачу цього майна йому у лізинг. На рис. 11.2 представлена схема взаємозв'язків при зворотному лізингу.

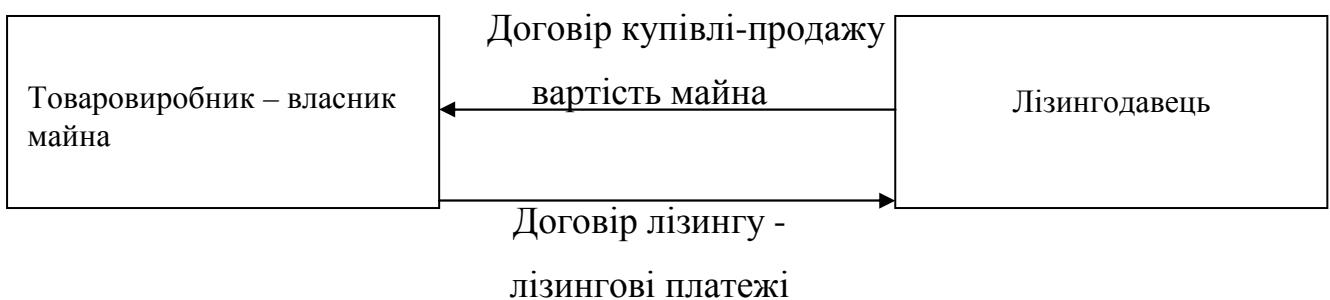


Рис. 11.2 – Схема зворотного лізингу

Після закінчення строку договору лізингу товаровиробник має право викупити лізингове майно і таким чином відновити право власності на нього.

2) *пайовий лізинг* – це здійснення лізингу за участі суб'єктів лізингу на основі укладення багатостороннього договору та залучення одного або кількох

кредиторів, які беруть участь у здійсненні лізингу, інвестуючи свої кошти. При цьому сума інвестованих кредиторами коштів не може становити більше 80 відсотків вартості набутого для лізингу майна. Характерною особливістю такого лізингу є надання лізингодавцю права залучати до фінансування купівлі майна для лізингу кошти інших кредиторів (банків, страхових та пенсійних фондів тощо). Схема операцій пайового лізингу показана на рис. 11.3.

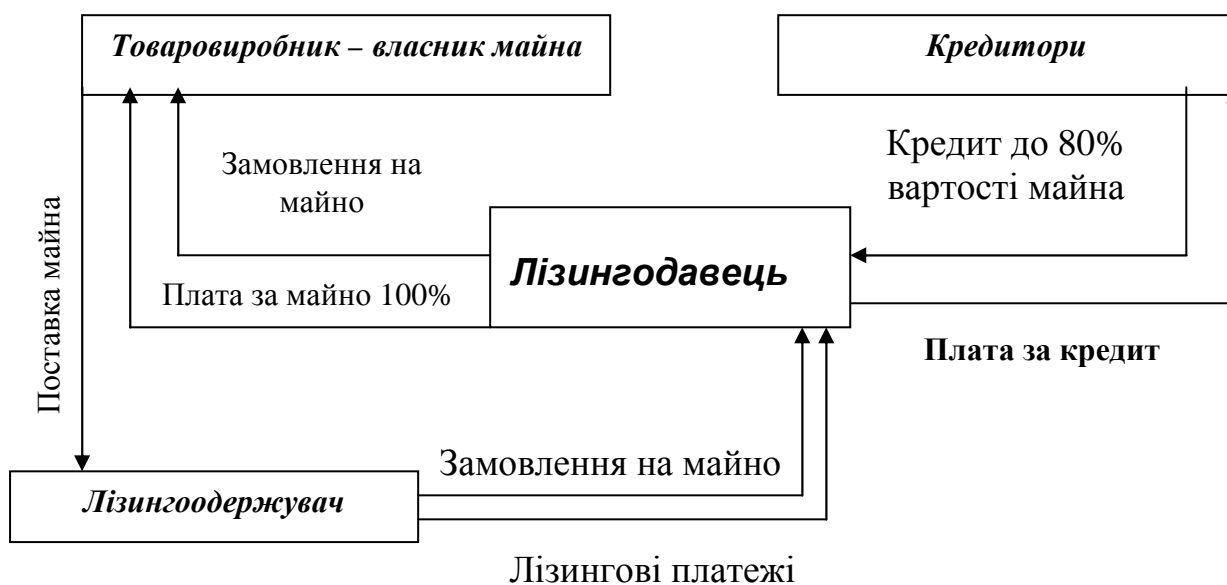


Рис. 11.3 – Схема операцій пайового лізингу

Такий вид фінансування купівлі майна для лізингу дає змогу лізинговій компанії здійснювати великі та дорогі лізингові проекти, розширювати лізингову діяльність.

Залежно від строку лізингової угоди розрізняють такі види лізингу:

- короткостроковий – до трьох років;
- середньостроковий – до п`яти років;
- довгостроковий – більше п`яти років.

Лізинг виконує наступні важливі господарські функції:

- забезпечує оновлення та модернізацію основних фондів завдяки залученню додаткових інвестицій;
- поліпшує матеріально-технічне забезпечення виробництва сучасними засобами праці;
- суттєво розширює можливості виробників зі збуту машин та устаткування;

- є інструментом активного маркетингу;
- сприяє більш ефективному використанню основних фондів, підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Привабливість лізингу для підприємців полягає в можливості отримати необхідне для господарської діяльності майно за відсутності достатніх коштів для його купівлі та на умовах, вигідніших ніж за договором купівлі-продажу.

Якщо підприємство закуповує необхідне устаткування за рахунок власних коштів, то фінансує це з фонду розвитку, що формується з прибутку після його оподаткування в установленому законом порядку, і, крім того, сплачує податок на додану вартість із купівлі-продажу. При отриманні устаткування в лізинг діє інша схема фінансування виробничих інвестицій. Лізингові платежі, сплачені орендарем, входять у собівартість продукції, яку він випускає, чи послуг, які надає, а після повної сплати вартості об'єкта лізингу орендар, як правило, стає його власником. Кошти, що витрачаються на орендні платежі та на викуп орендованого устаткування, формуються з прибутку підприємства до його оподаткування.

Лізингова діяльність вигідна і для лізингодавця, бо він отримує повне відшкодування всіх витрат, пов'язаних зі здійсненням лізингової операції, і формує прибуток не менший, ніж від інших операцій.

Окрім низки переваг для окремих суб'єктів лізингових угод, лізингова діяльність позитивно впливає на економіку країни. Лізинг дає можливість отримати додаткові інвестиції від іноземних партнерів, причому не у валюті, що викликає певні труднощі, а в машинах та устаткуванні, які необхідні для виробничої діяльності. Крім того, заборгованість підприємств іноземним лізингодавцям не зараховується Міжнародним валютним фондом до зовнішньої фінансової заборгованості країни, на чий території розташовані лізингоодержувачі.

Лізингова діяльність сприяє швидкій реалізації досягнень науково-технічної революції. У багатьох галузях часовий проміжок між закінченням дослідно-конструкторських розробок та виходом із виробництва перших

зразків продукції скоротився до кількох місяців. Лізингодержувачі можуть спочатку випробувати нові зразки, переконатись в їх надійності та ефективності й завдяки цьому прийняти обґрунтоване рішення щодо майбутньої закупівлі їх в більшій кількості.

4. Поняття, види, методичні основи визначення обсягу та ступеня використання виробничої потужності підприємства

Виробнича потужність – це максимально можливий випуск продукції (видобутку й переробки сировини або надання певних послуг) підприємством за певний період встановленої номенклатури і асортименту за умови повного завантаження обладнання і виробничих площ.

Виробничу потужність визначають різними вимірниками – найчастіше натуральними, умовно-натуральними, у багатомономенклатурних виробництвах – вартісним показником.

Розрізняють такі види потужності підприємства:

○ *проектна* – визначається у процесі проектування, реконструкції діючого або будівництва нового підприємства. Вона вважається оптимальною. Проектна потужність має бути досягнута протягом нормативного терміну її освоєння.

○ *поточна* – це фактично досягнута виробнича потужність (при обчислюванні якої враховують обладнання, що діє; що знаходиться в ремонті; що не діє за режимом відключення).

○ *резервна* – частина виробничої потужності, яка формується для покриття «пікових» навантажень у деяких галузях (наприклад, електроенергетика, газова промисловість, транспорт).

На величину виробничої потужності *впливають*:

- номенклатура, асортимент і якість продукції;
- тривалість виробничого циклу та трудомісткість виготовлення продукції, послуг;
- кількість одиниць устаткування, стан його фізичного й морального зносу;

- режим роботи підприємства та його підрозділів, від якого залежить фонд часу роботи устаткування й використання площ упродовж року;
- застосування робочого часу;
- якість обслуговування робочих місць тощо.

При визначенні фактично досягнутої виробничої потужності обчислюють:

- *вхідну виробничу потужність* – на початок року ($ВП_{п.р.}$)

$$ВП_{п.р.} = ВП_{к.п.р.}, \quad (11.1)$$

де $ВП_{к.п.р.}$ – виробнича потужність на кінець попереднього року.

- *вихідну виробничу потужність* – на кінець року ($ВП_{к.р.}$)

$$ВП_{к.р.} = ВП_{п.р.} + ВП_{н.} - ВП_{в.}, \quad (11.2)$$

де $ВП_{н.}$ – виробнича потужність, що надійшла за рік;

$ВП_{в.}$ – виробнича потужність, що вибула за рік.

- *середньорічну виробничу потужність* ($ВП_{с.р.}$)

$$ВП_{с.р.} = ВП_{п.р.} + \sum ВП_{н.} * M/12 - \sum ВП_{в.} * (12-M)/12, \quad (11.3)$$

де M – кількість місяців функціонування виробничої потужності на рік.

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 представника. Решту виробів даної групи приводять до характеристик цього представника за допомогою розрахункового коефіцієнта трудомісткості.

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

⇒ Виробничу потужність підприємства визначають за всією номенклатурою продукції та встановлюють, виходячи з потужності провідних підрозділів (цехів, дільниць, агрегатів). Провідними є ті підрозділи, які виконують головні технологічні операції та мають вирішальне значення у виробництві профільних

видів продукції; за наявності кількох провідних підрозділів підприємства його виробничу потужність обчислюють за тими, які виконують найбільший за трудомісткістю обсяг робіт, наприклад, у машинобудуванні – це механічні та складальні цехи, у ливарних цехах – формувальні дільниці, 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: а) усе діюче і недіюче внаслідок несправності, ремонту та модернізації устаткування основних виробничих цехів; б) устаткування, що знаходиться на складі та має бути введене в експлуатацію в основних цехах протягом розрахункового періоду; в) понаднормативне резервне устаткування; г) понаднормативне устаткування допоміжних цехів, якщо воно аналогічне технологічному устаткуванню основних цехів.

⇒ Виробничу потужність підприємства треба обчислювати 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.

⇒ 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 (8760 годин на рік) за вирахуванням 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 (ліній).

⇒ У загальному вигляді виробничу потужність (Π) провідного цеху, дільниці або групи технологічного устаткування з виготовлення однорідної продукції можна визначити за однією з таких формул:

$$\Pi_i = \Pi_{\text{в}} \Phi_{\text{еф}^*} P_{\text{м}} \quad (11.4)$$

або

$$\Pi_i = \Phi_{\text{еф}^*} \frac{P_{\text{м}}}{\text{Тр}_i}, \quad (11.5)$$

де Π_i – потужність i -го виробничого підрозділу підприємства;

$\Pi_{\text{в}}$ – продуктивність устаткування у відповідних одиницях вимірювання i -ї продукції за годину;

$\Phi_{\text{еф}^*}$ – ефективний річний фонд часу роботи одиниці устаткування (год.);

$P_{\text{м}}$ – середньорічна кількість устаткування;

Тр_i – трудомісткість виготовлення одиниці продукції з урахуванням коефіцієнта виконання норм, яку обчислюють за такою формулою:

$$\text{Тр}_i = \frac{t_i}{K_{\text{в.н}}}, \quad (11.6)$$

де t_i – норма часу (трудомісткість) на виготовлення одиниці продукції (год.);

$K_{\text{в.н}}$ – коефіцієнт виконання норм часу.

Інакше потужність можна визначити так:

$$\Pi_i = \frac{\Phi_{\text{еф}^*} K_{\text{в.н}}}{t_i}. \quad (11.7)$$

⇒ 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 (надання послуг) окремих виробничих

підрозділів і забезпечення узгодженої технологічної пропорційності між взаємозв'язаними виробничими ланками.

⇒ 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

$$ВП_{\text{вих}} = ВП_{\text{вх}} + ВП_{\text{отз}} + ВП_{\text{р}} \pm ВП_{\text{на}} - ВП_{\text{в}}, \quad (11.8)$$

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

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

$ВП_{\text{р}}$ – нарощування виробничої потужності завдяки реконструкції або розширенню підприємства;

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

$ВП_{\text{в}}$ – 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 за 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, головним чином для підприємств, що вже досягли рівня використання поточної потужності не нижче за 95% і випускають понад 25% нової продукції.

Рівень використання виробничої потужності дає система показників, яка розподіляється на дві групи:

Показники першої групи – характеризують рівень освоєння проектної та використання середньорічної виробничої потужності підприємства:

- коефіцієнт освоєння проектної потужності (K_n), який характеризує рівень використання введеної в дію нової потужності з метою досягнення стабільного випуску продукції не нижче передбаченого проектом. Цей коефіцієнт розраховують за формулою:

$$K_n = \frac{B_n}{\Pi_n}, \quad (11.9)$$

де B_n – випуск продукції, передбаченої проектом у відповідних вимірниках;

Π_n – проектна потужність у таких самих вимірниках.

- коефіцієнт використання середньорічної виробничої потужності (K_b), який характеризує рівень використання діючої виробничої потужності, обчислюють так:

$$K_b = \frac{B}{\Pi_{\text{сер}}}, \quad (11.10)$$

де B – фактичний або плановий річний випуск товарної продукції;

$\Pi_{\text{сер}}$ – середньорічна виробнича потужність у таких самих вимірниках, що й випуск продукції.

За значенням K_b можна встановити рівень використання й наявності резервів виробничої потужності, а також ступінь напруженості планового завдання на поточний рік.

Показники другої групи характеризують рівень використання устаткування за часом та потужністю:

- коефіцієнт екстенсивного навантаження (K_e) визначають за формулою:

$$K_e = \frac{\Phi_\phi}{\Phi_n}, \quad (11.11)$$

де Φ_ϕ – час фактичної роботи устаткування (у зміну, добу, місяць, рік);

Φ_n – плановий (максимально можливий) фонд часу роботи устаткування за той самий період;

• до екстенсивних показників використання устаткування належить також коефіцієнт змінності його роботи ($K_{зм}$):

$$K_{зм} = \frac{K_{м-зм}}{PM}, \quad (11.12)$$

де $K_{м-зм}$ – загальна кількість відпрацьованих машино-змін за добу;

PM – кількість встановленого устаткування (діючого та недіючого).

• коефіцієнт інтенсивного завантаження (K_i) визначають за формулою:

$$K_i = \frac{V_{ф}}{V_{н}}, \quad (11.13)$$

де $V_{ф}$ – фактичний обсяг випуску продукції за одиницю часу;

$V_{н}$ – технічна (паспортна) норма продуктивності устаткування за одиницю часу.

• інтегральний коефіцієнт завантаження ($K_{інт}$) устаткування дає сумарну характеристику рівня використання устаткування як за продуктивністю, так і за часом, і визначається так:

$$K_{інт} = K_e * K_i; \quad (11.14)$$

Аналіз наведених показників дає змогу отримати інформацію про рівень використання й наявність резервів виробничих потужностей підприємства, його підрозділів і розробити заходи щодо поліпшення їх використання.

Основними способами підвищення ефективності використання виробничих потужностей є:

- 1) технічне вдосконалення устаткування й механізмів;
- 2) використання прогресивних технологічних процесів;
- 3) збільшення часу роботи устаткування (підвищення коефіцієнта змінності, скорочення простоювання);
- 4) застосування прогресивних форм організації виробництва тощо.

Тема 12. Матеріально-технічне забезпечення і виробнича логістика

Перелік ключових питань:

1. Матеріально-технічне забезпечення виробництва як складова логістики.
2. Основні підходи до планування та організації поставок матеріальних ресурсів на підприємстві.
3. Сучасні системи управління запасами.

Ключові поняття:	Матеріально-технічне забезпечення, функції МТЗ, логістика, поточний запас, підготовчий запас, страховий запас, система управління запасами, точка замовлення, нормативний рівень запасів, частота здійснення закупівель, система управління запасами
-----------------------------	--

Розкриття змісту ключових питань теми.

1. Матеріально-технічне забезпечення виробництва як складова логістики

Надзвичайно великий вплив на ефективність діяльності виробничого підприємства здійснює матеріально-технічне забезпечення (МТЗ) підприємства. Від правильної організації цього процесу безпосередньо залежать результати виробництва, відповідність запланованих показників фактичним та загальна ефективність функціонування підприємства.

Матеріально-технічне забезпечення – це вид комерційної діяльності із забезпечення матеріально-технічними ресурсами процесу виробництва, здійснюваної, як правило, до початку виробництва.

Функції матеріально-технічного забезпечення класифікуються на основні й допоміжні. *До основних функцій МТЗ* відносять:

- визначення потреби в матеріальних ресурсах (сировині, матеріалах, паливі, енергії, обладнанні);
- закупівлю матеріальних ресурсів;
- оренду матеріальних ресурсів, що супроводжується зміною форми власності;
- доставку матеріальних ресурсів;
- складування матеріальних ресурсів;
- розподіл матеріальних ресурсів;
- доведення матеріальних ресурсів необхідної кількості та якості до робочих місць;
- визначення потреби підприємства в матеріальних ресурсах для виконання різнотермінових планів;

- укладання договорів з постачальниками, складання специфікацій;
- контроль графіків постачання і виконання договірних обов'язків;
- організацію оперативного обліку руху матеріалів, централізованої доставки матеріалів у цехи і на ділянки;
- аналіз витрат і рівня використання матеріалів, реалізацію відходів та ін.
- залучення до господарського обороту вторинної сировини і матеріалів (за можливості використання останньої).

Допоміжні функції МТЗ поділяють на:

- маркетингові функції – включають питання визначення і вибору конкретних постачальників матеріальних ресурсів.
- юридичні функції пов'язані з правовим забезпеченням і захистом прав власності, підготовкою і веденням ділових переговорів, юридичним оформленням угод, контролем за їх виконанням.

Залежно від системи забезпечення й особливостей руху матеріальних ресурсів від постачальників до споживачів розрізняють транзитну і складську форми матеріально-технічного забезпечення.

Транзитна форма займає значну частину в загальному обсязі постачань, вона економічніша, має відносно високу швидкість постачань. Вибір транзитної форми постачань продиктований, насамперед, обсягом споживаних ресурсів і встановленою для нього транзитною нормою постачань. Транзитна норма визначається як мінімально припустима загальна кількість матеріалів, відвантажених постачальником на адресу споживача за одним замовленням.

Складська форма постачання, що відрізняється більшою частотою постачань необхідних партій матеріалів, сприяє відносному скороченню виробничих запасів і забезпечує комплектність постачань. Однак для цієї форми постачань характерні додаткові витрати, пов'язані зі здійсненням складських операцій з навантаження, вивантаження і збереження матеріалів.

Матеріально-технічне забезпечення підприємств спрямоване на забезпечення скорочення витрат виробництва і створення умов для безперебійного процесу виробництва. Воно вирішує такі завдання:

- забезпечення доставки матеріалів на кожне робоче місце;
- підтримку запасів на підприємстві на оптимальному рівні. Вирішення цих завдань вимагає застосування логістичних підходів для ефективного матеріально-технічного постачання підприємства.

Логістика – наука про планування, контроль та управління, транспортування, складування та інші матеріальні та нематеріальні операції, що здійснюються в процесі доведення сировини й матеріалів до виробничого підприємства, внутрішньозаводської обробки сировини, матеріалів, напівфабрикатів, доведення готової продукції до споживача відповідно до його інтересів.

Матеріально-технічні ресурси надходять на склад підприємства, з якого далі подаються в цехи й на робочі місця. Об'єкти техніки (машини, устаткування, пристрої тощо), які потрібні епізодично, зберігаються на складі підприємства до моменту введення в експлуатацію. Щодо матеріалів, то постачання таких на робочі місця є регулярним і вважається завершальним етапом матеріально-технічного забезпечення. Воно здійснюється за певною системою. Для кожного цеху чи іншого підрозділу службою матеріально-технічного забезпечення встановлюється ліміт витрат матеріалів на підставі норм витрат і планового обсягу робіт. У межах ліміту матеріали видаються зі складу цехам.

Залежно від типу виробництва застосовуються різні системи лімітування та забезпечення цехів матеріалами.

- децентралізована (пасивна) система постачання цехів – поширена на підприємствах одиничного і дрібносерійного виробництва. Склад видає матеріали на підставі разових вимог цехів, які самостійно їх одержують і транспортують.

- централізована (активна) система забезпечення робочих місць – застосовується за умов масового та великосерійного виробництва зі стабільною номенклатурою продукції і ритмічним споживанням матеріалів. Склад доставляє матеріали в цех безпосередньо на робочі місця в потрібній кількості й у належний час згідно з календарним графіком у межах встановленого ліміту. Централізована система дає змогу ефективніше використовувати складські

приміщення, транспортні засоби, успішніше механізувати та автоматизувати транспортно-складські операції.

• *система «точно за часом» (японський варіант «канбан»)* – виробнича система, в якій обробка та рух матеріалів і виробів відбуваються точно в той момент, коли в них виникає потреба згідно з чітким календарним графіком; Постачальники забезпечують виробничий процес товарно-матеріальними цінностями прямо «з коліс», зводячи запаси матеріалів масового споживання до мінімуму.

2. Основні підходи до планування та організації поставок матеріальних ресурсів на підприємстві

Потреба в матеріально-технічних ресурсах визначається по-різному залежно від їхнього призначення.

Кількість технічних засобів, тобто машин та устаткування, обчислюється епізодично при проектуванні виробничих систем.

Розрахунки потреби в матеріалах є регулярними і здійснюються на єдиній методичній основі. Кількість матеріалів певного різновиду, яка потрібна підприємству в розрахунковому періоді в натуральних одиницях (M_{Π}) і яку слід закупити, обчислюється за формулою:

$$M_{\Pi} = M_{\text{в}} + M_{\text{з.к}} + M_{\text{з.п}}, \quad (12.1)$$

де $M_{\text{в}}$ – витрати матеріалів за розрахунковий період;

$M_{\text{з.п}}$, $M_{\text{з.к}}$ – перехідний запас матеріалів, відповідно, на початок і кінець розрахункового періоду.

Матеріали витрачаються ($M_{\text{в}}$) на такі потреби: основне виробництво, виготовлення технологічного оснащення, ремонтно-експлуатаційні роботи, заходи з підвищення технічного рівня виробництва, капітальне будівництво власними силами.

Витрати матеріалів обчислюються множенням обсягу продукції (робіт) на норму витрати матеріалу. Цей засадний принцип конкретизується відповідно до того чи іншого об'єкта нормування. Так, витрати *основних матеріалів*,

напівфабрикатів, комплектуючих виробів на виробництво продукції $M_{в.в}$ підраховується за формулою:

$$M_{в.в} = \sum_{i=1}^n N_i M_{нi} \pm M_{н.в}, \quad (12.2)$$

де n - кількість найменувань продукції, що виготовляється;

N_i – обсяг випуску продукції i -го найменування в натуральних одиницях;

$M_{нi}$ – норма витрат матеріалу на одиницю i -го виробу;

$M_{н.в}$ – витрати матеріалу на зміну залишків незавершеного виробництва.

(обчислюється тоді, коли істотно змінюються залишки незавершеного виробництва).

Обчислення $M_{н.в}$ проводять по-різному залежно від широти номенклатури продукції та величини норм витрат. За обмеженої номенклатури продукції й великих норм витрат визначається зміна кількості виробів у незавершеному виробництві, яку помножують на норму витрат на один виріб. В інших випадках величина $M_{н.в}$ обчислюється приблизно, виходячи зі зміни незавершеного виробництва у вартісному вимірі й витрат матеріалів на грошову одиницю за минулий рік.

Витрати матеріалів на допоміжні й обслуговуючі процеси обчислюються множенням обсягу робіт або кількості об'єктів обслуговування на норму витрат. Об'єктами нормування витрат матеріалів у цьому випадку можуть бути час роботи устаткування (мастильні, охолоджуючі матеріали, енергія), тонно-кілометри перевезень (матеріали для обслуговування транспортних засобів), одиниця ремонтноскладності устаткування (матеріали для ремонту, запасні частини), кількість працівників (спецодяг, спецхарчування тощо).

Інтервали поставок матеріалів на підприємство та інтервали їхнього використання, за рідкісними випадками, не збігаються: багато з них надходять у виробництво безперервно, тобто щодня. Тому виникає потреба в запасах матеріалів. За призначенням запаси поділяються на поточні, підготовчі й страхові. Зберігаються вони на складах разом, але нормативні величини обчислюються окремо.

Поточний запас забезпечує роботу підприємства в період між двома черговими надходженнями партій матеріалів. Він є величиною змінною: досягає максимуму в момент надходження партії матеріалів, поступово зменшується внаслідок їхнього використання і стає мінімальним безпосередньо перед черговою поставкою (рис. 12.1).

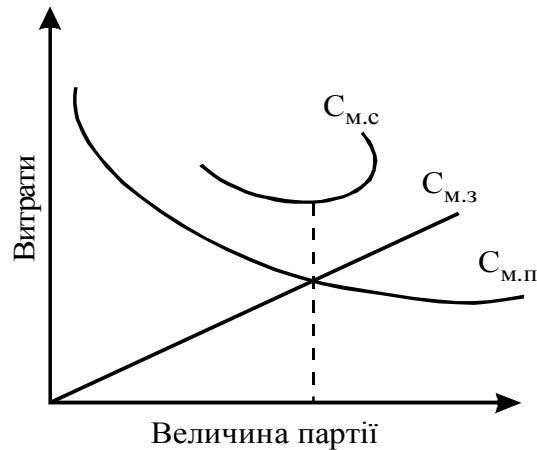


Рис.12.1 – Схема запасів матеріалів на підприємстві

Максимальний поточний запас ($M_{з.пт.мах}$) дорівнює партії поставки матеріалів, яка залежить від інтервалу між двома поставками та середньодобових витрат матеріалів, тобто:

$$M_{з.пт.мах} = M_d \cdot t_n, \tag{12.3}$$

де M_d – середньодобові витрати матеріалу в натуральному вимірі;

t_n – інтервал між надходженням чергових партій матеріалів у днях.

Підготовчий запас створюється тоді, коли перед використанням матеріали потребують спеціальної підготовки (сушіння, розкрою, правки тощо).

Він визначається за формулою:

$$M_{з.пд} = M_d t_{п}, \tag{12.4}$$

де $t_{п}$ – час на підготовку матеріалів у днях.

Страховий запас потрібний на випадок можливої затримки надходження чергової партії матеріалів. Його обчислюють за формулою

$$M_{з.стр.} = M_d t_T, \tag{12.5}$$

де t_T – час термінового поповнення запасу в днях або за стандартних інтервалів постачання, середнє відхилення від нього.

Таким чином, загальний запас матеріалів становить:

максимальний

$$M_{з.max} = M_{д}(t_{н} + t_{п} + t_{т}), \quad (12.6)$$

мінімальний

$$M_{з.min} = M_{д}(t_{п} + t_{т}), \quad (12.7)$$

середній

$$M_{з.сеп} = M_{д}\left(\frac{t_{н}}{2} + t_{п} + t_{т}\right), \quad (12.8)$$

3. Сучасні системи управління запасами

Важливе значення для підтримування поточних запасів на належному рівні має система регулювання запасів. На вибір системи регулювання впливає багато факторів і, передусім, величина потреби в матеріалах, регулярність запуску у виробництво, форма постачання тощо.

Система управління запасами – сукупність правил і показників, які визначають момент часу й обсяг закупівлі продукції для поповнення запасів.

Параметрами системи управління запасами є:

- точка замовлення – мінімальний (контрольний) рівень запасів, за умови досягнення якого необхідне їх поповнення;
- нормативний рівень запасів – розрахункова величина запасів, яка досягається під час чергової закупівлі;
- частота здійснення закупівель – тривалість інтервалу між двома можливими закупівлями продукції, тобто періодичність поповнення запасів продукції;
- поповнювана кількість запасів, за якої досягається мінімум витрат на зберігання запасу згідно із заданими витратами на поповнення і заданими альтернативними витратами інвестованого капіталу.

Для ситуації, коли відсутні відхилення від запланованих показників і запаси споживаються рівномірно, у теорії управління запасами розроблено дві основні системи управління запасами: система управління запасами з фіксованим розміром замовлення і система управління запасами з фіксованою періодичністю

замовлення. Інші системи управління запасами (система з встановленою періодичністю поповнення запасів до встановленого рівня і система «максимум-мінімум»), власне кажучи, є модифікацією цих двох систем.

⇒ Система з фіксованим розміром замовлення. Ця система проста і є свого роду класичною. У даній системі розмір замовлення на поповнення запасу є постійною величиною. Замовлення на постачання продукції здійснюється за умови зменшення наявного на складах системи запасу до встановленого мінімального критичного рівня, який називають «точкою замовлення». У процесі функціонування даної технологічної системи інтервали постачання можуть бути різними залежно від інтенсивності витрат (споживання) матеріальних ресурсів. У вітчизняній практиці найчастіше виникає ситуація, коли розмір замовлення визначається згідно яких-небудь часткових організаційних міркувань. Наприклад, зручність транспортування або можливість завантаження складських приміщень.

Регулюючими параметрами даної системи є розмір замовлення і «точка замовлення». За умови досягнення запасом нижньої критичної межі та організації чергового замовлення на постачання необхідних матеріальних ресурсів рівень запасу на момент організації замовлення має бути достатнім для безперебійної роботи. При цьому страховий запас мусить залишитися недоторканим.

Мінімальний розмір запасу в розглянутій системі залежить від інтенсивності витрат (споживання) матеріальних ресурсів протягом проміжку часу між подачею замовлення і надходженням партії на склад. Умовно припускається, що даний інтервал часу в заготівельному періоді є постійним.

Система з фіксованим розміром замовлення іноді ще називається «двобункерною», оскільки в даному випадку передбачається, що запас зберігається ніби в двох бункерах. З першого бункера матеріальні ресурси витрачаються з моменту надходження чергової партії до моменту подачі замовлення, а з другого бункера – у період між подачею замовлення і його виконанням, тобто до моменту постачання.

Таким чином, дана система контролю передбачає захист підприємства від утворення дефіциту. На практиці система управління запасами з фіксованим розміром замовлення застосовується переважно в таких випадках:

- великі втрати внаслідок відсутності запасу;
- високі витрати на зберігання запасів;
- висока вартість матеріалу, який замовляється;
- високий ступінь невизначеності попиту;
- наявність знижки з ціни залежно від кількості, яка замовляється;
- накладання постачальником обмеження на мінімальний розмір партії постачання.

Істотним недоліком цієї системи є те, що вона передбачає безперервний облік залишків матеріальних ресурсів на складах логістичної системи, для того, щоб не пропустити момент досягнення «точки замовлення». За наявності широкої номенклатури матеріалів необхідною умовою застосування даної системи є використання технології автоматизованої ідентифікації штрихових кодів.

⇒ *Система з фіксованою періодичністю замовлення.* У системі з фіксованою періодичністю замовлення, як зрозуміло із назви, замовлення роблять в строго визначені моменти часу, які віддалені один від одного на рівні інтервали, наприклад, 1 раз на місяць, 1 раз на тиждень, 1 раз на 14 днів і т.п., а розмір запасу регулюється шляхом зміни обсягу партії. Наприкінці кожного періоду перевіряється рівень запасів і, на основі цього, визначається розмір партії постачання. Таким чином, у системі з фіксованою періодичністю замовлення змінюється розмір замовлення (обсяг партії), який залежить від рівня витрат (споживання) матеріальних ресурсів у попередньому періоді. Величина замовлення визначається як різниця між фіксованим максимальним рівнем, до якого відбувається поповнення запасу, і фактичним його обсягом у момент замовлення.

Регулюючими параметрами даної системи є максимальний розмір запасу і фіксований період замовлення, тобто інтервал між двома замовленнями або черговими надходженнями партій.

Перевагою даної системи є відсутність необхідності вести систематичний облік запасів на складах. Недолік же полягає в необхідності робити замовлення іноді на незначну кількість матеріальних ресурсів, а за умови прискорення інтенсивності споживання матеріалів (наприклад, через зростання попиту на готову продукцію) виникає небезпека використання запасу до настання моменту чергового замовлення, тобто виникнення дефіциту.

Таким чином, система управління запасами з фіксованою періодичністю замовлення застосовується в таких випадках:

- умови постачання дозволяють варіювати розмір замовлення;
- витрати на замовлення і доставку порівняно невеликі;
- втрати від можливого дефіциту порівняно невеликі.

Розглянуті вище основні системи управління запасами ґрунтуються на фіксації одного з двох можливих параметрів – розмір замовлення або інтервалу часу між замовленнями. За відсутності відхилень від запланованих показників та рівномірного споживання запасів, для яких розроблені основні системи, такий підхід є цілком достатнім.

Однак на практиці частіше зустрічаються інші, більш складні ситуації. Зокрема, при значних коливаннях попиту основні системи управління запасами не можуть забезпечити безперебійне постачання споживача без значного завищення обсягу запасів. За наявності систематичних збоїв у постачанні та споживанні основні системи управління запасами стають неефективними. Для таких випадків розробляються інші системи управління запасами, які будуть розглянуті нижче.

⇒ Система із заданою періодичністю поповнення запасів до встановленого рівня. У цій системі вхідним параметром є період часу між замовленнями. На відміну від основної системи, вона зорієнтована на роботу за умови значних коливань споживання. Щоб запобігти завищенню обсягів запасів, які знаходяться на складі, або їхньому дефіциту, замовлення подаються не тільки у встановлені моменти часу, але і за умови досягнення запасом граничного рівня. Розглянута система містить елемент системи з фіксованим

інтервалом часу між замовленнями (встановлену періодичність замовлення) і елемент системи з фіксованим розміром замовлення (відстеження граничного рівня запасів, тобто «точки замовлення»).

Таким чином, рівень матеріального запасу регулюється як зверху, так і знизу. У тому випадку, якщо розмір запасу знижується до мінімального рівня раніше настання терміну подачі чергового замовлення, то робиться позачергове замовлення. В інший час дана система функціонує як система з фіксованою періодичністю замовлення.

Відмінністю системи є те, що замовлення поділяються на дві категорії: планові та додаткові. Планові замовлення роблять через задані інтервали часу. Можливі додаткові замовлення, якщо наявність запасів на складі досягає граничного рівня. Очевидно, що необхідність додаткових замовлень може виникнути тільки за умови відхилення темпів споживання від запланованих.

Як і в системі з фіксованими інтервалом часу між замовленнями, обчислення розміру замовлення ґрунтується на прогнозованому рівні споживання до моменту надходження замовлення на склад підприємства.

Перевагою даної системи є повне виключення нестачі матеріальних ресурсів для потреб логістичної системи. Однак при цьому вимагаються додаткові витрати на організацію постійного спостереження за станом величини запасів.

⇒ Система «Мінімум-максимум». Як і в системі з фіксованим інтервалом часу між замовленнями, тут використовується сталий інтервал часу між замовленнями. Система «Мінімум-максимум» зорієнтована на ситуацію, коли витрати на облік запасів і витрати на оформлення замовлення настільки істотні, що їх можна порівняти з втратами від дефіциту запасів. Тому в даній системі замовлення виникають не через задані інтервали часу, а тільки за умови, що запаси на складі в цей момент виявилися рівними або меншими встановленого мінімального рівня. У випадку видачі замовлення його розмір розраховується так, щоб постачання поповнило запаси до максимального рівня. Таким чином, дана система працює лише з двома рівнями запасів –

мінімальним і максимальним, чим і зумовлюється її назва.

Для забезпечення цих умов замовлення на чергову поставку матеріалів видається за такої величини поточного запасу, якої вистачить для роботи аж поки замовлений матеріал надійде. Ця величина запасу є «точкою замовлення» ($M_{з.з}$) та обчислюється за формулою:

$$M_{з.з} = M_{з.пд} + M_{з.стр} + M_{д}t_з, \quad (12.9)$$

де $t_з$ – час в днях від моменту оформлення замовлення до надходження чергової партії матеріалів.

Крім перерахованих систем управління запасами, в практичній діяльності вітчизняних підприємств часто застосовується так звана *система оперативного управління*. Під час використання цієї системи через певні проміжки часу приймається оперативне рішення: «замовляти» або «не замовляти», якщо замовляти, то яку кількість одиниць товару.

Величина запасів матеріалів істотно впливає на ефективність роботи підприємства і вплив цей неоднозначний. З одного боку, збільшення запасів унаслідок постачання великими партіями потребує більших оборотних коштів, додаткових витрат на зберігання матеріалів, компенсацію можливого псування та втрат. Ці втрати й витрати можна вважати пропорційними величині запасу, тобто партії поставки. З іншого боку, постачання великими партіями зменшує кількість поставок і, відповідно, транспортно-заготівельні витрати, бо останні мало залежать від величини партії поставки, а значною мірою обумовлені кількістю цих партій (витрати на оформлення, пересилання документів, роз'їзди агентів, транспортування тощо). Зменшення величини партії поставок спричиняє зворотний ефект: втрати й витрати, пов'язані зі зберіганням запасів, зменшуються, а транспортно-заготівельні витрати зростають (рис. 12.2).

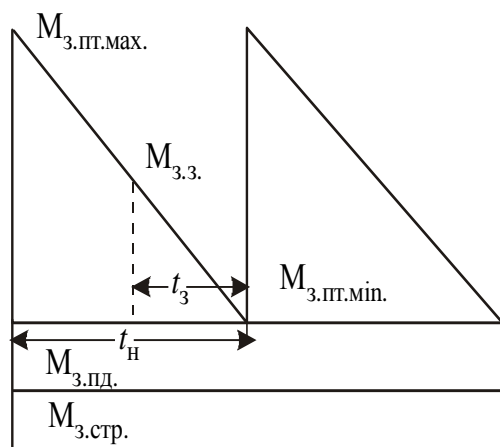


Рис. 12.2 – Графік залежності річних витрат на придбання і зберігання матеріалів від величини партії поставки

Оптимальною є така партія поставки (Π_M), яка забезпечує мінімальні сумарні витрати ($C_{M.c}$) на придбання ($C_{M.п}$) і зберігання ($C_{M.з}$) матеріалів, тобто коли

$$C_{M.c} = C_{M.п} + C_{M.з} \rightarrow \min. \quad (12.10)$$

$$C_{M.п} = \frac{M_p}{\Pi_M} \cdot C_{п}; \quad (12.11)$$

$$C_{M.з} = \frac{\Pi_M}{2} \cdot \Pi_M \cdot P_H, \quad (12.12)$$

де M_p – річна потреба у матеріалах;

$C_{п}$ – транспортно-заготівельні витрати на одну партію поставки;

Π_M – ціна одиниці матеріалу без урахування транспортно-заготівельних витрат;

P_H – коефіцієнт, що враховує втрати від відволікання коштів у запаси й витрати на зберігання матеріалів.

Підставивши у складові цієї функції відповідні значення, одержимо формулу, за якою визначається оптимальна партія поставки (перша похідна функції прирівнюється до нуля):

$$\Pi_M = \sqrt{\frac{2 M_p \cdot C_{п}}{\Pi_M \cdot P_H}} \quad (12.13)$$

Іноземна практика (японська, американська) цілком покладається на розробку системи планування, побудованої на визначенні потреби в сировині й матеріалах. Застосування в Японії системи «канбан» змінило ставлення виробників до всіх форм складування. В основі цієї системи лежить точна і своєчасна інформація з усіх напрямів діяльності учасників товарообігу. Сучасні комп'ютерні програми дозволяють широко автоматизувати процеси закупівель і контролю за станом запасів.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Бойчік І. М. Економіка підприємства: Навч. посібник, 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: “Атіка”, 2007.-528
2. Господарський кодекс України. Відомості Верховної Ради України, 2004р.
3. Дугіна С. І. Маркетингова цінова політика: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 393 с.
4. Економіка підприємства: Збірник практичних задач і конкретних ситуацій: Навч. посібник/ За ред. С. Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2005. – 328 с.
5. Економіка підприємства: Навч. посібник / За ред. О. П. Крайник. Л.: «Львівська політехніка», 2003. – 208с.
6. Економіка підприємства: Навч. посіб./За ред. А. В. Шегди. – К.:Знання-Пресс, 2002. – 335 с.
7. Економіка підприємства: Підручник/ За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.
8. Зайцев Н. Л. Экономика, организация и управление предприятием: Учеб. пособие.- 2-е изд. доп. – М.: Инфра –М., 2008. – 455с.
9. Кардаш В. Я Маркетингова товарна політика: Підручник. – К.: КНЕУ, 2001. – 240 с.
10. Колот А. М. Мотивація персоналу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
11. Петрович Й. М., Кіт А. Ф. та ін. Економіка підприємства: Підручник /за заг.ред. Й.М.Петровича. – Львів: “Новий світ-2000”, 2004. – 680 с.

12. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку в Україні. – К.:Компас, 2004. -248 с.
13. Склярєнко В. К., Прудников В. М. Экономика предприятия: Учебник. – М.: Инфра –М., 2006. – 528с.
14. Хрипач В. Я., Суша Г. З. и др. Экономика предприятия. – Минск: Экономпресс, 2000.
15. Шваб Л. І. Економіка підприємства: Навч.посібник для студ. ВНЗ. – К.: Каравела. 2004. – 568 с.
16. Экономика организаций (предприятий): Учебник для вузов / Под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 608 с.
17. Экономика предприятия: Учеб. пособие / Под ред. проф. Л. Г. Мельника.- 2-е изд. испр. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 628с.
18. Экономика предприятия. Под ред. Волкова В. А. М.: Инфра, 1997.
19. Экономика предприятия. Под ред. Горфинкеля В. Я. – М.: Юнити, 1996.
20. Экономика предприятия. Под ред. Грузинова В. П.– М.: Юнити, 1998.
21. Экономика предприятия. Под.ред. Сафонова Н. А. – М.: Юрист, 1998.

ЗМІСТ

	Стор
МОДУЛЬ 1. ПІДПРИЄМСТВО ТА ЧИННИКИ ЙОГО ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	3
<i>Змістовий модуль 1. Підприємство в сучасній системі господарювання</i>	3
Тема 1. Теорії та моделі підприємств	3
1. Поняття підприємства. Ознаки підприємства. Принципи його діяльності.....	3
2. Місія, основні цілі функціонування і головні напрямки діяльності підприємства.....	4
3. Правові основи функціонування підприємства	7
4. Теорії підприємств та їх характеристика.....	11
Тема 2. Основи підприємництва	15
1. Сутність, принципи здійснення та моделі підприємницької діяльності.....	15
2. Характеристика основних типів підприємницької діяльності.....	21
3. Договірні взаємовідносини і партнерські зв'язки в підприємстві.....	24
4. Мале підприємництво: поняття, значення, основні чинники ефективного розвитку.....	28
Тема 3. Види підприємств, їх організаційно-правові форми	31
1. Класифікація видів підприємств.....	31
2. Характеристика основних організаційно-правових форм підприємств.....	35
3. Добровільні та інституційні об'єднання підприємств в Україні.....	39
Тема 4. Зовнішнє середовище господарювання підприємств	40
1. Поняття ринкової системи, її структура та функції.....	41
2. Елементи мікросередовища та їх вплив на діяльність підприємства.....	45
3. Класифікація та характеристика основних компонентів макросередовища.....	47
Тема 5. Структура та управління підприємством	49
1. Управління підприємством: сутність, функції та методи здійснення.....	49
2. Характеристика типів організаційних структур управління підприємствами.....	53
3. Виробнича структура підприємства: поняття, види та чинники формування.....	60
4. Поняття, види та роль інфраструктури підприємства.....	63
Тема 6. Ринок і продукція	67
1. Ринок товару: сутність, структура та основні маркетингові параметри.....	67
2. Оцінка та прогнозування попиту на продукцію підприємства.....	70
3. Поняття та класифікація продукції (робіт, послуг).....	74
4. Вартісні та натуральні вимірники обсягу продукції.....	76
<i>Змістовий модуль 2. Ресурсне забезпечення діяльності підприємства</i>	78
Тема 7. Персонал підприємства, продуктивність і оплата праці	78
1. Поняття, класифікація і структура персоналу підприємства.....	79
2. Система показників для оцінки чисельності, стану, руху робочої сили на підприємстві.....	83
3. Методичні підходи при плануванні чисельності окремих категорій працівників підприємства....	85

4. Продуктивність праці персоналу: сутність, показники, методи її вимірювання та напрямки підвищення.....	90
5. Мотивація персоналу: сутність, види та основні методи впливу.....	93
6. Оплата праці на підприємстві: сутність, державна політика, загальна організація.....	97
7. Сутнісно-видова характеристика форм і систем оплати праці персоналу.....	100
Тема 8. Основний капітал.....	109
1. Загальна характеристика капіталу і виробничих фондів підприємства.....	110
2. Основні засоби підприємства: поняття, функціонально-елементний склад та оцінка.....	112
3. Системи показників технічного стану й руху основних засобів підприємства.....	116
4. Знос та амортизація основних засобів: поняття, вимірювання та методи нарахування.....	117
5. Показники та шляхи підвищення ефективності використання основних фондів.....	120
Тема 9. Оборотний капітал.....	122
1. Оборотний капітал підприємства: сутність, функціонально-елементний склад та процес трансформації.....	122
2. Методи визначення потреби в оборотних коштах підприємства	125
3. Показники та шляхи підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства....	128
Тема 10. Інтелектуальний капітал.....	130
1. Інтелектуальна власність: поняття, значення та процес її трансформації.....	131
2. Поняття, характерні риси, елементний склад та значення нематеріальних ресурсів підприємства.....	132
3. Нематеріальні активи підприємства та їх вартісна оцінка.....	134
Тема 11. Техніко-технологічна база та виробнича потужність.....	139
1. Поняття, склад і значення техніко-технологічної бази виробництва.....	139
2. Організаційно-економічне управління технічним розвитком підприємства.....	141
3. Сутнісно-видова характеристика та переваги лізингу.....	145
4. Поняття, види, методичні основи визначення обсягу та ступеня використання виробничої потужності підприємства.....	150
Тема 12. Матеріально-технічне забезпечення і виробнича логістика.....	156
1. Матеріально-технічне забезпечення виробництва як складова логістики.....	157
2. Основні підходи до планування та організації поставок матеріальних ресурсів на підприємстві.....	160
3. Сучасні системи управління запасами.....	163
СПИСОК ДЖЕРЕЛ.....	170

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

СКЛЯРУК Наталя Іванівна

Конспект лекцій

з дисципліни

«Економіка підприємства»

Модуль 1. «Підприємство та чинники його виробничої діяльності»

(для студентів 3 курсу заочної форми навчання
галузі знань 0305 «Економіка та підприємництво»
напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства»)

Відповідальний за випуск *Т. А. Пушкар*

Редактор *О. В. Тарасюк*

Комп'ютерне верстання *К. А. Алексанян*

План 2010, поз. 194Л

Підп. до друку 11.11.2010р.

Формат 60×84/16

Друк на ризографі.

Ум. друк. арк. 7,9

Тираж 50 пр.

Зам. №

Видавець і виготовлювач:

Харківська національна академія міського господарства,
вул. Революції, 12, Харків, 61002

Електронна адреса: rectorat@ksame.kharkov.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:

ДК № 4064 від 12.05.2011р.