

**Міністерство освіти і науки України
Глухівський національний педагогічний університет
імені Олександра Довженка**

Б. О. Шевель

**ОСНОВИ ВИРОБНИЦТВА (ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ
ВИРОБНИЦТВА)
для здобувачів освіти першого (бакалаврського) рівня предметної
спеціальності 014.10 Середня освіта (Технології)**

УДК 658.5 (075.8)
Ш – 37

*Рекомендовано вченою радою
Глухівського національного педагогічного університету
імені Олександра Довженка
протокол № 8 від 29.01.2025*

Рецензенти:

Бурчак С. О., доктор педагогічних наук, професор кафедри технологічної та професійної освіти Глухівського національного педагогічного університету імені Олександра Довженка

Бояринова І. О., кандидат економічних наук, доцент, директор Відокремленого структурного підрозділу «Професійно-педагогічний фаховий коледж Глухівського національного педагогічного університету імені Олександра Довженка»

Ш – 37

Шевель Б. О. Основи виробництва (Економіка і організація виробництва) : для здобувачів освіти першого (бакалаврського) рівня предметної спеціальності 014.10 Середня освіта (Технології). Глухів : Глухівський НПУ ім. О. Довженка, 2025 177 с.

У посібнику представлено матеріали з навчальної дисципліни «Основи виробництва (Економіка і організація виробництва)». У ньому міститься базовий теоретичний матеріал. Описано ключові принципи функціонування підприємства; склад і особливості його ресурсів, а також показники ефективності їх використання; розкрито сутність та принципи організації оплати праці, методи оцінки та чинники підвищення продуктивності праці; наведено характеристику і класифікацію витрат підприємства, їх розподіл за статтями; розглянуто сутність і типи прибутку, а також механізм оцінювання ефективності діяльності підприємства.

Видання адресовано здобувачам освіти першого (бакалаврського) рівня предметної спеціальності 014.10 Середня освіта (Технології).

УДК 658.5 (075.8)

© Шевель Б. 2025

© Глухівський НПУ ім. О. Довженка, 2025

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
Лекція 1. Основи діяльності підприємства в умовах ринку	6
Лекція 2. Основні фонди підприємства	15
Лекція 3. Оборотні кошти підприємства	34
Лекція 4. Мотивація і оплата праці на підприємстві	45
Лекція 5. Фінансово-кредитні ресурси підприємства	67
Лекція 6. Витрати виробництва, собівартість та рентабельність продукції	77
Лекція 7. Фінансово-економічні результати та ефективність діяльності підприємства	93
Лекція 8. Виробничі інвестиції підприємства	114
Лекція 9. Функціональні аспекти організації діяльності підприємства та виробничого процесу	130
Лекція 10. Значення технічної та технологічної підготовки виробництва, її завдання	143
Лекція 11. Інноваційні процеси в промисловості	157
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	177

ПЕРЕДМОВА

Дисципліна «Основи виробництва (Економіка і організація виробництва)» входить до блоку навчальних курсів, які забезпечують економічну підготовку бакалаврів за предметною спеціальністю «014.10 Середня освіта (Технології)». У процесі вивчення дисципліни розглядаються всі ключові аспекти виробничої діяльності підприємства, зокрема система взаємопов'язаних елементів: основні фонди, праця, засоби праці, предмети праці, продукти праці, а також координація їх руху між операціями та робочими місцями. Це забезпечує рівномірність, ритмічність виробничого процесу та досягнення високих техніко-економічних показників.

Метою курсу є формування базових теоретичних знань з економіки, організації та планування виробничої діяльності підприємства в сучасних умовах, а також набуття практичних навичок з використання методів і способів організації ефективної підприємницької діяльності.

Основними завданнями курсу є:

- розгляд питань керування основними і оборотними активами підприємств, оплати праці, визначення основних економічних показників діяльності в умовах ринкової економіки;

- аналіз даних про глобальні тенденції розвитку світової економіки в ХХІ ст., що визначають основні напрямки побудови сучасних систем керування виробництвом;

- дослідження критеріїв ефективності функціонування організаційних структур;

- розгляд методологічних основ розробки, прийняття і реалізації управлінських рішень та схем на основі аналізу економічних показників діяльності підприємства.

У конспекті лекцій висвітлено ключові поняття, зокрема виробничу програму та виробничу потужність, основні фонди, фінансові результати діяльності підприємства, сутність виробництва та виробничих систем. Розглянуто особливості виробничих і технологічних процесів, організаційні типи виробництва, методи скорочення тривалості виробничого циклу, характеристики методів організації виробництва, просторове планування виробничих процесів, їх технічне обслуговування та регулювання, а також організацію, вимірювання та раціоналізацію трудових процесів.

Питання організації виробництва проаналізовано на прикладі підприємств як складних інтегрованих виробничих систем, які демонструють закономірності поєднання засобів виробництва і робочої сили для максимально ефективного використання ресурсів в умовах швидких змін, спричинених оновленням продукції та виробничих процесів.

Основою для створення конспекту стала типова навчальна програма курсу «Основа виробництва (Економіка і організація виробництва)», яка узгоджується з іншими економічними дисциплінами, що викладаються на факультеті технологічної та професійної освіти Глухівського національного педагогічного університету за предметною спеціальністю «014.10 Середня освіта (Технології)».

Конспект лекцій призначений для здобувачів освіти усіх форм навчання.

Лекція 1. Основи діяльності підприємства в умовах ринку

План

1.1. Вступ.

1.2. Мета функціонування підприємств.

1.3. Ринкова модель і конкурентоздатність підприємства.

1.1. Вступ

Підприємство є ключовою ланкою на всіх етапах економічного розвитку. Саме тут здійснюється виробництво продукції та встановлюється безпосередній зв'язок між працівником і засобами виробництва. Підприємство визначається як виробнича одиниця, що має виробничо-технічну єдність, організаційно-адміністративну структуру та господарську самостійність.

Підприємство самостійно організовує свою діяльність, розпоряджається випущеною продукцією і отриманим прибутком, який залишається після сплати податків та інших обов'язкових платежів.

В умовах ринкових відносин ключовою фігурою також виступає *підприємець* – це особа, яка отримує статус шляхом державної реєстрації підприємства. Підприємницькою діяльністю можуть займатися як окремі громадяни, так і об'єднання громадян. Таким чином, підприємство є самостійним суб'єктом, створеним підприємцем для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг і отримання прибутку.

З цього визначення випливає, що основна *мета* діяльності підприємства – це задоволення суспільних потреб і отримання прибутку. Раніше головною метою вважалося виключно задоволення суспільних потреб. Однак у сучасних умовах ринкової економіки обидві цілі повинні гармонійно поєднуватися. Основна мета підприємництва – отримання прибутку, але не за будь-яку ціну. Цивілізовані ринкові відносини вимагають балансування між економічною вигодою і суспільною користю.

Бізнес – це економічна діяльність, спрямована на отримання прибутку і забезпечення високої рентабельності. Водночас розвиток підприємництва в умовах відкритої економіки сприяє насиченню ринку товарами та послугами, стимулює структурні зміни в економіці, впровадження науково-технічних інновацій і підвищення ефективності виробництва, що, у свою чергу, задовольняє суспільні потреби.

Навчальна дисципліна «Економіка і організація виробництва» є важливою складовою економічної підготовки фахівців у технологічній освітній галузі.

Мета вивчення дисципліни – опанувати базовим комплексом теоретичних знань з економіки, організації та планування виробництва на підприємстві в сучасних умовах господарювання, набути практичних навичок щодо методів та способів економіки та організації ефективної підприємницької діяльності на рівні підприємства.

Ключовим поняттям дисципліни є *маркетинг*, який можна зобразити як галявину в джунглях бізнесу, яка символізує ринок. На цій галявині зустрічаються продавці та покупці – власники товарів і грошей. Хоча деякі зустрічі приносять взаємне задоволення, часто вони закінчуються

розчаруванням: покупець із грошима зустрічає продавця, але товар не відповідає його потребам. У такій ситуації необхідний "чарівник", який здатний узгодити інтереси обох сторін.

Цим «чарівником» є маркетинг. Його мета – досягти гармонії між виробниками товарів і їхніми споживачами.

Маркетинг трактується по-різному, що зумовлено різноманіттям завдань, які він вирішує в процесах виробництва, збуту, реклами та обслуговування. Термін «маркетинг» має два основні значення: як функція управління та як цілісна концепція управління (або філософія бізнесу) в умовах ринкової економіки.

Маркетинг (від англ. «market» – ринок) – це концепція управління, що охоплює виробничо-збутову і науково-технічну діяльність підприємств. Вона спрямована на вивчення ринку, підприємницького середовища, потреб споживачів та орієнтацію на ці потреби у виробництві товарів і послуг.

Основні цілі маркетингу: формування та стимулювання попиту, обґрунтування управлінських рішень і планів, збільшення обсягів продажів, ринкової частки та прибутків.

Головне гасло маркетингового підходу в управлінні науково-технічною діяльністю, виробництвом і збутом – створювати те, що потрібно споживачу, а не намагатися продати те, що вже виготовлено.

Інакше кажучи, перед початком виробництва фірма повинна ретельно вивчити потреби конкретних споживачів, удосконалити товар на основі отриманих даних і лише після цього виходити з ним на ринок. Протилежний підхід – виготовлення товару без урахування потреб ринку – призводить до серйозних труднощів із продажами. Маркетологи зазначають: «Принада має бути привабливою для риби, а не для рибалки».

Маркетинг не зводиться до нав'язування товару на невідомий ринок. Це науково обґрунтована концепція, яка передбачає аналіз та врахування вимог споживачів, дослідження конкретного сегмента ринку і розробку нових продуктів відповідно до цих потреб. Він включає систему організації продажів, заходи зі стимулювання попиту та реклами, а також створення збутової мережі (посередники, філії тощо).

Маркетинг вимагає погляду на бізнес очима покупця. Це здатність знайти і зберегти споживача, задовольнити його потреби краще та швидше, ніж конкуренти. У фінансовій сфері маркетинговий підхід змінює акцент із собівартості товару на його ціну – саме ту, яку готовий заплатити покупець. Тому бюджет фірми має будуватися з урахуванням вимог ринку збуту.

Якщо раніше науково-дослідні розробки орієнтувалися переважно на виробництво, то маркетинг фокусується на аналізі ринкової ситуації. Планування асортименту продукції тепер враховує не тільки покращення якості, але й перш за все вимоги споживачів

У світовій практиці маркетинг виник як результат багаторічної еволюції поглядів на розвиток промисловості й торгівлі. Цей процес не був миттєвим, а розвивався поступово під впливом змін в економічному середовищі, управлінських підходах і технічних можливостях. Основною передумовою для

формування маркетингової концепції стало усвідомлення важливості орієнтації на споживача і його потреби, що стало ключовим фактором для успішного функціонування бізнесу в умовах конкуренції.

Значний вплив на розвиток маркетингу мав науково-технічний прогрес. Інноваційні технології сприяли збільшенню асортименту продукції, підвищенню швидкості оновлення товарів, оптимізації процесів виробництва і вдосконаленню управлінських рішень. У результаті підприємства отримали можливість ефективніше прогнозувати попит, адаптувати виробничі процеси під запити ринку та управляти каналами збуту.

Концепція маркетингу стала відповіддю на нові виклики: насичення ринку товарами, зростання конкуренції та зміна вимог споживачів. Вона перетворилася з інструменту продажу в цілісну стратегію управління, орієнтовану на задоволення потреб клієнтів і досягнення довгострокових цілей компанії.

Організація управління виробництвом в умовах ринкових відносин пройшла кілька етапів свого розвитку:

1. Етап виробничої орієнтації. Основна увага приділялася підвищенню ефективності виробництва, зниженню собівартості продукції та збільшенню обсягів випуску. Попит перевищував пропозицію, тому питання збуту не були критичними.
2. Етап товарної орієнтації. Увага зосереджувалася на якості продукції, її унікальності та конкурентоспроможності. Підприємства прагнули створювати товари з кращими характеристиками, вважаючи, що це автоматично забезпечить попит.
3. Етап збутової орієнтації. У зв'язку з насиченням ринку компанії почали приділяти більше уваги організації збуту та рекламі. Завданням ставало просування продукції та пошук нових ринків збуту.
4. Етап маркетингової орієнтації. Основний акцент змістився на вивчення потреб споживачів, аналіз ринку та розробку стратегій, спрямованих на задоволення запитів клієнтів. Це дозволило ефективніше управляти не лише виробництвом, а й усіма бізнес-процесами.
5. Етап соціально-етичного маркетингу. На сучасному етапі компанії прагнуть не тільки задовольняти споживачів, але й враховувати інтереси суспільства, дотримуючись принципів сталого розвитку, екологічності та соціальної відповідальності.

Таким чином, еволюція маркетингу відобразила трансформацію підходів до управління бізнесом, зумовлену потребами ринку та впливом технологічних і соціальних змін. Це підкреслює його значення як невід'ємної частини ефективного функціонування сучасних підприємств.

1.2. Мета функціонування підприємств

Розпочинаючи створення підприємства, підприємець або група ініціаторів повинні чітко визначити мету своєї діяльності. Ця мета має бути не лише зрозумілою та реалістичною, але й підкріпленою стратегією забезпечення стабільного попиту на продукцію або послуги, які пропонуватиме нове підприємство.

Ключовим фактором успішного старту є налагоджена система отримання замовлень, яка дозволяє забезпечити постійний потік клієнтів і створює основу для стабільного функціонування бізнесу. Запланований обсяг виробництва або спектр послуг повинен бути ретельно спланований і базуватися на наявних матеріальних, технічних і людських ресурсах. Необхідно заздалегідь оцінити доступність цих ресурсів, враховуючи як початкові запаси, так і можливості їхнього постійного поповнення.

Ще одним важливим аспектом є фінансова стійкість проєкту. Розпочинаючи нову справу, підприємець має продумати способи залучення додаткового капіталу, які можуть знадобитися для розвитку бізнесу, реагування на ринкові зміни або розширення виробництва. Це може включати власні інвестиції, кредитування, партнерство або залучення зовнішніх інвесторів.

Усі ці аспекти – від визначення цілей до управління ресурсами та фінансами – повинні бути ретельно опрацьовані та документовані у бізнес-плані. Бізнес-план є основним стратегічним документом підприємця, який відображає концепцію майбутнього підприємства, його місію, цілі, ринкову стратегію, фінансові розрахунки та механізми реалізації. Цей документ не лише слугує дорожньою картою для засновників, але й є ключовим інструментом для залучення інвесторів і кредиторів.

Таким чином, бізнес-план стає фундаментом, на якому будується майбутнє підприємство, дозволяючи мінімізувати ризики, ефективно використовувати ресурси та забезпечувати поступальний розвиток бізнесу.

В сучасних умовах ринкової економіки ключовою якістю як для підприємця, так і для будь-якого підприємства є здатність швидко й ефективно адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі. Ця гнучкість вимагає високого рівня компетентності у вибраній галузі, розуміння ринкових тенденцій і готовності впроваджувати нові ідеї. Підприємець повинен володіти важливими особистісними рисами, такими як цілеспрямованість, наполегливість, стійкість до невдач, здатність до навчання та аналізу власних помилок.

Одним із критичних аспектів успіху є вибір надійних партнерів і команди однодумців, які підтримуватимуть і розвиватимуть бізнес разом із засновником. Підприємець має бути готовим до активної конкурентної боротьби, постійно вдосконалюючи свої продукти, послуги та методи роботи.

Ефективна організація маркетингової діяльності є ще одним наріжним каменем успіху. Необхідно вміти підтримувати як неформальні зв'язки на ранніх етапах становлення бізнесу, так і офіційні відносини з ключовими гравцями ринку: постачальниками сировини, матеріалів і комплектуючих, а також зі споживачами продукції та замовниками послуг. Ці зв'язки формують основу для сталого розвитку підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності.

Сучасне підприємство являє собою складну організаційну структуру, де взаємодія між різними підрозділами має бути добре налагоджена. В умовах ринкової економіки особливого значення набувають три ключові напрямки організації діяльності підприємства:

1. Наукова організація виробництва: використання передових технологій, оптимізація виробничих процесів і впровадження інновацій для підвищення ефективності.
2. Організація праці: створення умов для максимальної продуктивності працівників, включаючи їхній професійний розвиток і мотивацію.
3. Організація управління: розробка чіткої системи менеджменту, яка забезпечує ефективну координацію всіх бізнес-процесів і адаптацію до змін.

Таким чином, для успішного функціонування сучасного підприємства необхідно поєднувати особисті якості підприємця, професійний підхід до організації бізнесу та ефективну взаємодію всіх його елементів у динамічному ринковому середовищі.

Наукова організація виробництва спрямована на створення оптимальної техніко-технологічної системи, яка забезпечує ефективне функціонування підприємства. Це включає використання надійного виробничого обладнання, впровадження сучасних технологій і встановлення чітких техніко-організаційних взаємозв'язків між працівниками. Мета цього процесу – досягнення максимальної продуктивності та ефективності виробництва шляхом гармонійного поєднання технічних і людських ресурсів.

Основне завдання наукової організації праці (НОП) полягає у створенні здорових і конструктивних відносин у колективі. Це передбачає систему заходів, спрямованих на формування умов для високопродуктивної, ефективної та творчої роботи працівників. Зокрема, це може включати раціональну організацію робочих місць, забезпечення безпечних умов праці, мотивацію працівників і підтримку їхнього професійного розвитку. Однак ефективність НОП обмежується техніко-технологічним станом підприємства, його фінансовими ресурсами та економічною стабільністю. Тому розвиток наукової організації праці повинен супроводжуватися вдосконаленням технологічної бази та зміцненням фінансової спроможності підприємства.

Наукова організація управління є комплексом технічних, економічних і гуманітарних засобів, що забезпечують цілеспрямоване й ефективне управління матеріальними й людськими ресурсами підприємства. Це включає застосування сучасних інформаційних технологій, розробку ефективних управлінських стратегій, моніторинг і аналіз ключових показників діяльності, а також формування сприятливого психологічного клімату в колективі.

У будь-якій підприємницькій діяльності важливим аспектом є організація взаємозв'язків між людьми. Чим ретельніше ці зв'язки продумані, відтворені та вміло керуються, тим вищі шанси на досягнення економічної вигоди й прибуткове відшкодування інвестицій. Від якості управління залежить не лише фінансова результативність, а й здатність підприємства адаптуватися до змін, залучати нові ресурси та зберігати стабільність у конкурентному середовищі.

Таким чином, наукова організація виробництва, праці та управління є фундаментом для успішної діяльності сучасного підприємства, сприяючи його розвитку, зростанню прибутковості та підвищенню конкурентоспроможності.

1.3. Ринкова модель і конкурентоздатність підприємства

У ринковій економіці ключовим рушієм розвитку є дух суперництва, який стимулює підприємства до постійного вдосконалення та адаптації. Найяскравішим виявом цього суперництва є конкуренція – економічне змагання між підприємцями, які пропонують схожі товари або послуги. Мета конкуренції – привернути якомога більше споживачів і отримати завдяки цьому максимальний прибуток.

Конкуренція виконує роль ефективного механізму регулювання в ринковій системі. Завдяки конкуренції підприємства змушені враховувати потреби та уподобання споживачів, що сприяє поліпшенню якості продукції, зниженню цін і впровадженню інновацій. Ринковий механізм попиту та пропозиції слугує своєрідним каналом комунікації: він транслює побажання споживачів до підприємств-виробників, які, у свою чергу, передають ці вимоги постачальникам ресурсів.

Конкуренція також сприяє раціональному розподілу ресурсів. Підприємства, які не здатні задовольнити вимоги ринку, зазнають втрат або виходять з нього, поступаючись місцем більш ефективним гравцям. Це забезпечує динамічний розвиток економіки, підвищення її продуктивності та стимулює підприємців до інноваційної діяльності.

Важливо зазначити, що конкуренція має не лише економічний, але й соціальний вимір. Вона створює умови для більшої доступності товарів і послуг, формує різноманітність вибору для споживачів і сприяє розвитку підприємницької ініціативи. Водночас для забезпечення справедливих умов конкуренції необхідно створювати регуляторні механізми, які запобігають монополізації ринку та недобросовісній поведінці з боку окремих суб'єктів.

Таким чином, конкуренція є важливим інструментом забезпечення ефективності ринкової економіки, стимулюючи розвиток підприємств і задовольняючи потреби суспільства. Вона є основою інновацій, економічного зростання та поліпшення якості життя.

Конкуренція є потужним стимулом для підприємств-виробників і постачальників ресурсів, спонукаючи їх відповідати запитам і очікуванням споживачів. Завдяки конкуренції підприємства змушені оптимізувати свою діяльність, розширювати обсяги виробництва та знижувати вартість продукції до рівня, який відповідає реальним витратам на її створення. Це забезпечує доступність товарів і послуг для ширшого кола споживачів, сприяючи зростанню економічної ефективності.

Втім, позитивний вплив конкуренції на економіку не обмежується лише ціновими аспектами. Вона також стимулює впровадження інновацій і передових технологій. Під тиском конкурентної боротьби підприємства активно освоюють новітні науково-технічні досягнення, модернізують виробничі процеси, застосовують сучасне обладнання та прогресивні методи організації праці. Це не лише покращує якість продукції, але й сприяє підвищенню продуктивності та стійкості підприємств на ринку.

Протилежністю конкуренції є *монополія*, коли на ринку діє лише один продавець, а кількість покупців залишається значною. Монополіст, маючи

повний контроль над виробництвом і реалізацією товару, встановлює завищені ціни, які часто не відповідають реальним витратам. У таких умовах значна частина споживачів не може дозволити собі придбати товар, що обмежує їхній доступ до необхідних продуктів чи послуг. У результаті суспільство несе підвищені витрати, а ринок втрачає динамічність.

Монополія також уповільнює прогрес, оскільки відсутність конкуренції знижує мотивацію до впровадження інновацій та оптимізації виробничих процесів. У свою чергу, в умовах вільної конкуренції монополіст стикається зі зростанням кількості альтернативних пропозицій, що змушує його переглядати свою стратегію та знижувати ціни.

Таким чином, конкуренція є важливим двигуном економічного розвитку, який стимулює підприємства до вдосконалення, сприяє зниженню цін і підвищенню якості товарів і послуг. Водночас монополія, позбавлена конкурентного тиску, гальмує ці процеси, створюючи дисбаланс на ринку та обмежуючи доступ споживачів до продукції. Тому підтримка здорового конкурентного середовища є одним із ключових завдань для забезпечення сталого економічного розвитку.

Монополіст, як єдиний виробник певного товару, перебуває у привілейованому становищі на ринку. Він має можливість вільно встановлювати ціни на свою продукцію, не побоюючись конкуренції з боку інших виробників, які могли б залучити покупців завдяки нижчим цінам. Однак можливості монополіста підвищувати ціни не є безмежними. Перед ухваленням рішення про рівень цін він аналізує ринковий попит, враховує витрати на виробництво, логістику та збут продукції.

Закономірність ринкового попиту вказує, що зі зростанням ціни попит на товар зазвичай знижується, і навпаки. Зважаючи на цю залежність, монополіст визначає оптимальну ціну, яка дозволить йому досягти максимального прибутку, а також обсяг продукції, який буде вигідно виробляти та реалізовувати.

У класичній економічній теорії, зокрема в працях Адама Сміта, використовується термін «невидима рука ринку». Це метафора, яка пояснює, як дії окремих учасників ринку, спрямовані на досягнення власної вигоди, водночас сприяють досягненню загального суспільного добробуту. У рамках конкуренції підприємства прагнуть використовувати ресурси якомога ефективніше, щоб знизити витрати і максимізувати прибуток. У результаті вони мимоволі працюють на користь суспільства, адже ефективне використання ресурсів забезпечує оптимальний обсяг виробництва, задовольняючи попит споживачів.

Таким чином, конкуренція змушує підприємства прагнути до економічності та інновацій, що приносить користь не лише їм самим, а й усьому суспільству. Навпаки, у випадку монополії суспільні інтереси часто залишаються другорядними, оскільки монополіст більше зацікавлений у максимізації власної вигоди. Однак навіть монополісти, які обмежені попитом на ринку, змушені шукати баланс між встановленням ціни та обсягом виробництва, щоб зберегти конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

Отже, концепція «невидимої руки» ілюструє, як в умовах конкурентного ринку приватний інтерес і суспільний добробут можуть бути взаємопов'язані,

тоді як монополія обмежує цей механізм, створюючи ризики для економічної рівноваги та ефективності використання ресурсів.

Наскільки конкурентоспроможними є малі підприємства, і чи здатні вони протистояти великим корпораціям? За даними закордонних економістів, які базуються на багаторічному практичному досвіді, малі підприємства мають низку переваг, яких часто бракує великим компаніям.

Недоліки великих підприємств

Великі компанії постають перед труднощами, пов'язаними із масштабами їхньої діяльності. Вони не завжди здатні ефективно контролювати всі свої товари та ринки або вчасно виявляти та оцінювати ризики. Їхні складні організаційні структури часто заважають взаємодії з креативними особистостями, які генерують нові ідеї.

Окрім цього, великі фірми нерідко уникають ризикованих проєктів, особливо тих, які можуть почати приносити прибуток лише через 7–10 років. Орієнтація на швидкий прибуток обмежує їхню здатність до інновацій. У великих компаніях також не заведено винагороджувати за ризик, що знижує мотивацію для впровадження інноваційних рішень. Як наслідок, замість акценту на створенні нових продуктів, керівники схильні затверджувати плани, що забезпечують короткострокові результати.

Переваги малих підприємств

Малі підприємства діють за принципом гнучкої адаптації до потреб ринку. Для них життєво важливо пропонувати нові, дієві рішення, що відповідають реальним запитам споживачів. Їхня структура дозволяє діяти швидше й ефективніше, а рушійною силою змін зазвичай виступає одна людина – підприємець, який володіє енергією та знаннями для реалізації нових ідей.

Слід зауважити, що значна частина інноваційних товарів і послуг народжується саме на малих підприємствах. Їхня здатність мислити перспективно та інвестувати в інновації дозволяє створювати продукти, які відповідають вимогам сучасного ринку. До того ж початкові витрати на виробництво у малих фірм зазвичай нижчі, що сприяє швидшому освоєнню нових продуктів та їхньому виходу на ринок.

Інноваційний потенціал

Малі підприємства мають перевагу у скороченні тривалості інноваційного циклу. Вони здатні швидко адаптуватися до змін ринку, пропонуючи унікальні рішення, які відповідають потребам споживачів. Їхній компактний розмір дозволяє уникати бюрократії, властивій великим корпораціям, і швидше впроваджувати нові технології чи продукти.

Отже, малі підприємства, хоча й поступаються великим за ресурсами, мають важливі переваги у вигляді гнучкості, інноваційності та адаптивності, що дозволяє їм залишатися конкурентоспроможними навіть у середовищі великих корпорацій.

Малі підприємства відзначаються загальновідомою гнучкістю, що дозволяє їм швидко адаптуватися до змін ринкових умов. У разі невдачі в одній сфері діяльності вони можуть оперативного переключитися на іншу, перспективнішу

галузь. Завдяки цьому, малі підприємства мають змогу реалізовувати одночасно кілька ідей, застосовуючи так званий множинний конкурентний підхід.

Особливістю малих фірм є їхня «терпимість до хаосу» – здатність працювати в умовах невизначеності, що є значною перевагою порівняно з великими компаніями, які прагнуть суворої структурованості та передбачуваності. Інноваційні процеси за своєю природою часто бувають хаотичними, нерівномірними та характеризуються спонтанними стрибками як у розвитку, так і в зміні напрямків. У той час як великі корпорації намагаються уникати подібних ситуацій через впровадження систем управління ризиками, малі підприємства сприймають такі процеси як природну частину своєї діяльності.

Ще однією перевагою малих підприємств є їхній підхід до взаємодії з інвесторами, які готові вкладати капітал у ризиковані проєкти. Інвестори добре розуміють, що успішний проєкт на малій фірмі може повністю компенсувати втрати від попередніх невдач. У великих корпораціях, навпаки, одна значна невдача може завдати серйозної шкоди загальному фінансовому стану компанії та її інвесторів.

Таким чином, малі підприємства демонструють свою здатність вести ефективну конкурентну боротьбу навіть із великими корпораціями, підтверджуючи свої численні переваги.

Поняття підприємця та підприємництва

У ринковій економіці будь-яка компанія або особа, що займається виробничою чи іншою діяльністю, може вважатися підприємцем. Підприємці – це господарські суб'єкти, функцією яких є впровадження інновацій та реалізація нових комбінацій ресурсів для досягнення конкретних цілей.

До поняття «підприємець» тісно примикає поняття «підприємництво». Під підприємництвом розуміють діяльність, спрямовану на виробництво товарів, надання послуг, а також купівлю-продаж товарів із взаємною вигодою для обох сторін. Ця діяльність може здійснюватися як приватними особами, так і організаціями, основною метою яких є задоволення потреб ринку та отримання прибутку.

Таким чином, малі підприємства, завдяки своїй гнучкості, інноваційності та здатності працювати в умовах ризику, відіграють важливу роль у ринковій економіці, сприяючи її розвитку та зростанню конкурентного середовища.

Суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути як окремі приватні особи, так і об'єднання партнерів. Приватні особи виступають у ролі підприємців, зазвичай організовуючи одноосібні або сімейні підприємства. Такі підприємці можуть здійснювати діяльність, спираючись виключно на власну працю, або залучати найманих працівників.

Об'єднання партнерів діють як суб'єкти підприємництва у різних формах, зокрема у вигляді господарських асоціацій, орендних колективів, акціонерних товариств відкритого і закритого типів, а також інших товариств.

Господарська асоціація є договірним об'єднанням підприємств, створеним для координації їхньої виробничо-господарської діяльності з метою досягнення визначених цілей. Учасники асоціації об'єднують лише частину своїх

фінансових і матеріальних ресурсів, що дозволяє їм зберігати певну самостійність. Вони мають право вступати в інші господарські об'єднання без необхідності узгодження з іншими членами асоціації. Ця форма об'єднання є більш гнучкою порівняно з жорсткішою структурою, як-от концерн.

До найважливіших характеристик підприємництва належать:

1. Самостійність і незалежність

Підприємці вільно приймають рішення з різних питань у межах правових норм. Ця автономність забезпечує свободу дій для реалізації власних ідей і стратегій.

2. Економічна зацікавленість

Основною метою підприємництва є максимізація прибутку. Однак, реалізуючи свої особисті фінансові інтереси, підприємці одночасно сприяють досягненню суспільних інтересів, забезпечуючи виробництво товарів, надання послуг і створення робочих місць.

3. Господарський ризик і відповідальність

Незважаючи на ретельні розрахунки, невизначеність і ризики завжди залишаються частиною підприємницької діяльності. Підприємці несуть відповідальність за прийняті рішення і можливі втрати, що стимулює їхню обережність та інноваційність.

Ці ознаки підприємництва є взаємозалежними та діють одночасно, формуючи основу підприємницької діяльності. Вони підкреслюють багатогранність цієї діяльності, яка охоплює як особисті інтереси підприємців, так і їхній внесок у загальний економічний розвиток.

Питання для самоконтролю

1. Що таке підприємство, і яку роль воно відіграє в ринковій економіці?
2. Які основні принципи діяльності підприємств у ринкових умовах?
3. Як історично формувалася ринкова модель функціонування підприємств?
4. У чому полягає головна мета функціонування підприємств у ринковій економіці?
5. Як підприємства враховують інтереси різних зацікавлених сторін (споживачів, працівників, акціонерів)?
6. Які чинники визначають успішність досягнення мети підприємства?
7. Що таке ринкова модель, і які її основні характеристики?
8. Як конкурентоздатність підприємства впливає на його позицію на ринку?
9. Які основні інструменти забезпечення конкурентоздатності підприємства?
10. Як сучасні ринкові умови (глобалізація, цифровізація) змінюють моделі функціонування підприємств?

Лекція 2. Основні фонди підприємства

План

- 2.1. Поняття і класифікація основних фондів підприємства.**
- 2.2. Знос і амортизація основних фондів.**
- 2.3. Показники ефективності використання основних фондів.**
- 2.4. Шляхи поліпшення використання основних фондів.**

2.5. Нематеріальні активи підприємства.

2.1. Поняття і класифікація основних фондів підприємства

Для здійснення будь-якого виробничого процесу необхідні три ключові складові: праця, як доцільна діяльність людини, предмети праці, тобто матеріально-технічні ресурси, та засоби праці, які включають обладнання, машини, інструменти й інші засоби виробництва. Сукупність засобів праці, що перебувають у розпорядженні підприємства, формує його основні фонди.

Під поняттям *основних фондів* розуміють матеріальні засоби, які використовуються у виробничій діяльності протягом тривалого часу, зазвичай понад 365 календарних днів з моменту введення їх в експлуатацію. Основні фонди поступово втрачають свою первісну вартість через фізичне чи моральне зношування.

Характерні особливості основних фондів:

1. Тривале використання у незмінному вигляді.

Основні фонди експлуатуються протягом багатьох років, зберігаючи свій натуральний вигляд, що дозволяє їм забезпечувати виробничий процес у довгостроковій перспективі.

2. Зношування.

Фізичне зношування: проявляється у поступовій втраті функціональності внаслідок старіння або вичерпання резерву потужності. Це може стосуватися, наприклад, обладнання, що зношується через постійне використання.

Моральне зношування: відбувається тоді, коли нові засоби праці з більш ефективними характеристиками роблять використання існуючих фондів недоцільним.

3. Особливості кругообігу та амортизації.

Основні фонди мають специфічний характер відшкодування своєї вартості. Вона не повертається одноразово, а розподіляється на весь період експлуатації через механізм амортизації. Амортизаційні відрахування включаються до складу поточних витрат підприємства та формують частину собівартості продукції, робіт або послуг.

4. Важливість основних фондів для підприємства.

Основні фонди є базовою складовою виробничого потенціалу підприємства. Їх ефективне використання забезпечує стабільність та конкурентоспроможність у ринкових умовах. Саме тому управління основними фондами, оновлення обладнання та контроль за рівнем зношування є важливими завданнями будь-якого підприємства.

Таким чином, основні фонди забезпечують довгострокову діяльність підприємства, сприяючи реалізації виробничих процесів, підтримці якості продукції та економічної стабільності.

Основні фонди підприємства відіграють ключову роль у створенні матеріально-технічних умов для ефективного ведення господарської діяльності підприємства. Вони забезпечують підтримку необхідного рівня товарних запасів, організацію транспортних, вантажно-розвантажувальних, пакувальних та інших підготовчих процесів, пов'язаних із закупівлею та реалізацією товарів.

Крім того, основні фонди сприяють виконанню виробничих завдань, наданню послуг, створенню комфортних умов для праці та відпочинку співробітників, підвищенню продуктивності їхньої діяльності й загальної ефективності підприємства.

Досягнення цих цілей забезпечується через:

1. Формування оптимального обсягу та складу основних фондів.
2. Організацію належного режиму їх експлуатації.
3. Підтримання основних фондів у робочому стані.
4. Вибір ефективної політики амортизації, яка дозволяє рівномірно розподіляти витрати на зношування активів.

Зважаючи на значне різноманіття натурально-речового складу основних фондів підприємства, для забезпечення якісного обліку, аналізу та планування використовують різні критерії класифікації. Ці критерії дозволяють структурувати фонди за функціональним призначенням, тривалістю використання, ступенем участі у виробничому процесі та іншими характеристиками, що сприяє ефективному управлінню матеріальними ресурсами підприємства.

Основні фонди підприємства поділяються за характером їх використання на виробничі та невиробничі:

1. Виробничі основні фонди основної діяльності.

До цієї категорії належать матеріальні ресурси, безпосередньо залучені у виконання основного виду діяльності підприємства, наприклад, у виробництві продукції, реалізації товарів або наданні послуг.

2. Виробничі основні фонди інших галузей.

Це фонди, які не пов'язані прямо з реалізацією товарів чи наданням послуг, але виконують допоміжні та обслуговуючі функції. У торговельних підприємствах до цієї групи належать основні фонди таких підгалузей матеріального виробництва, як:

- транспорт,
- будівництво,
- виробництво,
- побутове обслуговування,
- інформаційно-обчислювальне забезпечення.

3. Невиробничі основні фонди.

Ця категорія охоплює фонди, що використовуються у невиробничій сфері. Їхнє застосування стосується галузей, орієнтованих на забезпечення соціальних, освітніх, культурних та інших потреб, таких як:

- житлово-комунальне господарство,
- пасажирський транспорт,
- освіта,
- культура,
- охорона здоров'я,
- відпочинок і туризм,
- соціальне забезпечення.

Цей поділ дозволяє ефективніше управляти основними фондами, орієнтуючи їх використання відповідно до специфіки діяльності підприємства та суспільних потреб.

На відміну від основних виробничих фондів, які спрямовані на підтримку господарської діяльності підприємства та забезпечення умов для її ефективного функціонування, невиробничі основні фонди торговельного підприємства виконують соціальну роль. Вони створюють умови для комфортного проживання та відпочинку працівників і членів їхніх родин, сприяють стабільності трудового колективу, покращують умови праці та підтримують позитивний моральний клімат у колективі.

Зважаючи на те, що значну частину працівників у торговельних підприємствах становлять жінки та молодь, вирішення цих соціальних питань є особливо важливим і актуальним.

За цільовим призначенням основні фонди поділяються на такі категорії: будівлі, споруди, передавальні засоби, машини та устаткування, транспортні засоби, інвентар, інструменти, господарський інвентар та багаторічні насадження.

Будівлі – це архітектурно-будівельні об'єкти, які забезпечують умови для праці працівників торгівлі, зберігання, сортування, підготовки товарів до продажу, реалізації товарів та надання торговельних послуг населенню.

Споруди – інженерно-будівельні конструкції, які необхідні для здійснення виробничих і торговельно-технологічних процесів.

Передавальні засоби – системи, призначені для транспортування енергії, тепла, рідких і газоподібних речовин.

Машини та устаткування – включають силові машини, робочі механізми, торговельні автомати, механічне, підйимально-транспортне та торгово-технологічне обладнання, зокрема контрольно-касові апарати, вимірювальні пристрої, фасувально-пакувальні машини, теплове устаткування тощо.

Інструменти – механізований і немеханізований інструмент, а також засоби праці, які закріплюються на обладнанні.

Виробничий інвентар та приладдя – предмети, які використовуються для організації виробничих процесів, зокрема обладнання для охорони праці, резервуари для зберігання рідких і сипучих матеріалів тощо.

Транспортні засоби – техніка, призначена для перевезення людей і вантажів.

Господарський інвентар – предмети, що використовуються для конторських і господарських потреб.

Багаторічні насадження – зелені насадження, що використовуються для декоративних, захисних або виробничих цілей

Залежно від ролі у виробничому процесі основні фонди підприємства поділяються на *пасивні* та *активні*:

1. Пасивна частина – включає будівлі, споруди та інші елементи, які не впливають безпосередньо на предмети праці, але забезпечують необхідні матеріально-технічні умови для здійснення господарської діяльності підприємства.

2. Активна частина – охоплює машини, обладнання, інструменти та інші елементи, що здійснюють безпосередній вплив на предмети праці.

У галузях виробничої сфери стан і технічний рівень активної частини основних фондів мають ключове значення. Вони визначають здатність підприємства до збільшення виробничих потужностей, реалізації виробничих програм і підвищення продуктивності праці основного персоналу. Це обумовлює необхідність приділяти особливу увагу збільшенню частки активної частини у загальному обсязі основних фондів.

Для торговельних підприємств значення пасивної частини основних фондів, зокрема торговельних і складських приміщень, не можна переоцінити. Їхній розмір, стан і місцеперебування впливають на імідж підприємства, обсяги товарообігу, можливості зберігання товарних запасів, а також на потоки покупців. Це, у свою чергу, позначається на рівні продуктивності праці працівників підприємства.

Активна частина основних фондів у торговельній сфері безпосередньо впливає на продуктивність праці лише окремих категорій працівників, таких як фасувальники, вантажники чи налагоджувачі. Для інших категорій персоналу вона забезпечує належні умови праці, сприяє підвищенню комфорту та якості обслуговування клієнтів.

Основні фонди підприємства класифікують за формою власності на:

1. Власні основні фонди.
2. Орендовані основні фонди, які підприємство отримує у користування згідно з договором оренди приміщень, споруд або лізингом машин і обладнання на визначений термін за встановлену плату. Оренда може бути:
 - фінансовою – з правом подальшого викупу;
 - оперативною – без права викупу.

Вартість власних основних фондів, а також фондів, отриманих у фінансову оренду, і цілісних майнових комплексів державних підприємств або їх структурних підрозділів, взятих в оренду, відображається у балансі підприємства.

Окремі інвентарні об'єкти основних фондів, отримані в оперативну оренду (крім приміщень), обліковуються на позабалансовому рахунку "Орендовані основні фонди". Їхня вартість визначається на основі експертної оцінки, зазначеної у договорі оренди або лізингу.

Основні фонди підприємства класифікують за джерелами фінансування на:

1. Фонди, внесені до статутного капіталу підприємства засновниками (передані як оплата акцій).
2. Фонди, придбані за власні кошти підприємства протягом його діяльності.
3. Фонди, придбані за рахунок залучених коштів, таких як довгострокові кредити та інші позикові ресурси.
4. Безоплатно отримані фонди, надані в рамках спонсорської допомоги або як безкоштовна фінансова підтримка.

Зазначена класифікація відіграє важливу роль в аналізі можливостей підприємства впливати на структуру своїх основних фондів. Залежно від стану фактичного використання, основні фонди поділяються на:

1. Фонди, які активно залучені до господарської діяльності підприємства.
2. Фонди, передані в оренду (оперативну або фінансову).
3. Фонди, що тимчасово не використовуються через перехід на нові види продукції, планові ремонтні роботи або сезонні зміни в попиті.
4. Фонди, які більше не планується використовувати в діяльності підприємства.

Аналіз основних фондів підприємства за станом їх використання дає змогу визначити завдання, які потребують вирішення:

- для фондів, що активно використовуються в господарській діяльності, основним завданням є підвищення ефективності їх застосування;
- для орендованих фондів – вибір оптимальних умов оренди та підбір орендарів;
- для фондів, зданих в оренду – контроль за збереженням, дотриманням правил експлуатації, визначення оптимальних умов оренди, підбір орендаря та контроль за своєчасною оплатою оренди;
- для фондів, що тимчасово не використовуються – скорочення періоду їх простою та якомога швидше включення у виробничий процес (за рахунок прискорення монтажу, наладки та ремонту).

Якщо підприємство має надлишкові основні фонди, які тимчасово не використовуються, головним завданням є пошук можливостей для їх альтернативного використання шляхом перепрофілювання, оренди або продажу з метою максимізації доходів від цього.

Згадана класифікація основних фондів застосовується для аналізу їх стану, планування відтворення, складання державної звітності, проведення переоцінок та інвентаризацій.

Структура основних фондів підприємства визначається питомою вагою різних їх груп у загальному обсязі. Аналіз цієї структури дозволяє оцінити співвідношення різних видів основних фондів і визначити зміни в їх складі.

Усі основні фонди, які перебувають у розпорядженні підприємства, незалежно від способу їх формування, а також сукупність обігових фондів (сировини, палива, матеріалів та інших матеріальних ресурсів) складають матеріально-технічну базу підприємства.

2.2. Знос і амортизація основних фондів

У процесі експлуатації всі види основних фондів зазнають зносу, втрачаючи свої первісні характеристики та здатність виконувати роботу. З часом вони стають непридатними для подальшого використання і потребують ремонту, модернізації або заміни. Зношування основних фондів відбувається через перенесення їх вартості на новостворений продукт. Зазвичай виокремлюють два основних види зносу: фізичний та моральний.

Фізичний знос відбувається як у процесі експлуатації, так і через бездіяльність. Це явище полягає в поступовій втраті початкових техніко-експлуатаційних характеристик, що призводить до зниження реальної вартості обладнання або інших засобів праці. В результаті, знижуються їх споживчі якості та продуктивність. Фізичний знос проявляється в спрацюванні окремих деталей,

вузлів і агрегатів або навіть у їх руйнуванні. Причини фізичного зносу часто пов'язані з природними умовами та часом. Наприклад, металеві частини можуть зазнавати корозії, дерев'яні елементи – гниття, а пластмаса чи гума старіють через зниження їх властивостей.

Фізичний знос ще називають матеріальним зносом, і він є основною причиною скорочення терміну служби основних фондів. Швидкість і обсяг фізичного зносу залежить від ряду факторів, зокрема, від надійності та довговічності обладнання, способу його використання, особливостей технологічних процесів, якості технічного обслуговування та ремонту, а також від кваліфікації працівників.

Знос можна умовно поділити на дві частини: ту, що усувається через регулярні ремонти, і ту, яку неможливо повністю відновити, що призводить до значних матеріальних і фінансових витрат підприємства. Ці витрати можуть бути перенесені на собівартість продукції, що інколи не є економічно доцільним. З часом знос збільшується, і досягає такої міри, що подальше використання обладнання стає неможливим. У цей момент настає повне фізичне спрацювання, і підприємству потрібно замінити зношене обладнання на нове або аналогічне для продовження виробничого процесу.

Найважливіші напрямки підтримки засобів виробництва в належному робочому стані та технічного розвитку підприємства наведені на рис. 2.1. Вони включають різні стратегії та заходи, які сприяють оптимізації використання основних фондів і забезпечують їх довготривалу працездатність, включаючи планові ремонти, модернізацію та адаптацію обладнання до нових вимог виробничих процесів.

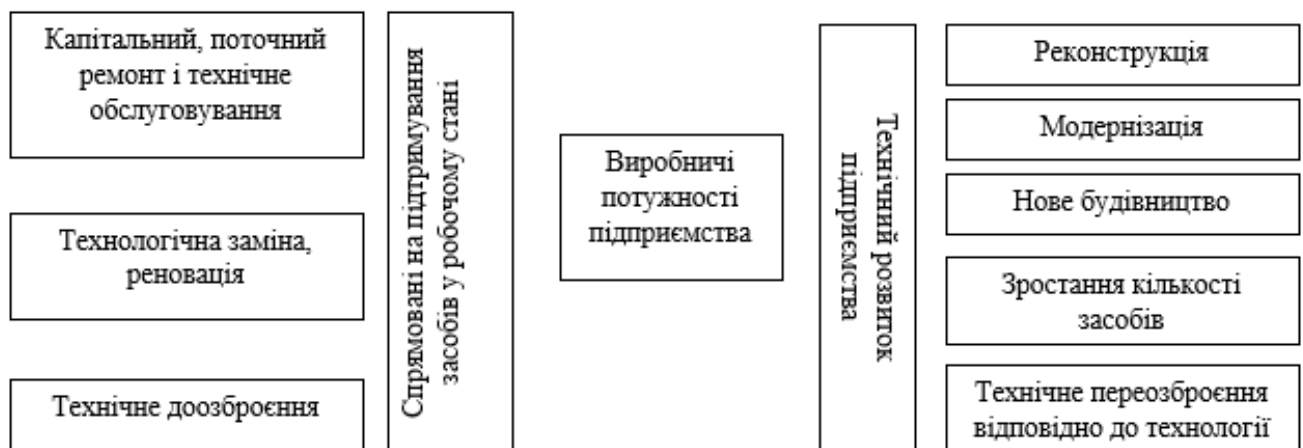


Рис. 2.1. Напрями технічного розвитку підприємства

Окрім фізичного, основні фонди також піддаються моральному зносу. Моральний знос виникає тоді, коли обладнання і машини ще здатні виконувати свої функції, але через розвиток науково-технічного прогресу вони втрачають свою економічну ефективність. У такому випадку, навіть якщо технічно обладнання залишається в робочому стані, воно вже не відповідає сучасним вимогам і потребує заміни. Моральний знос умовно поділяють на два основні види:

1. Здешевлення виробництва наявного обладнання – це явище, коли завдяки науково-технічному прогресу та впровадженню нових, більш ефективних технологій в виробництві знижуються витрати на виробництво старих моделей машин і обладнання. Це може включати зниження собівартості виготовлення через удосконалення технологічних процесів або застосування нових матеріалів, що роблять старі моделі менш вигідними для використання.
2. Виробництво нових, більш продуктивних машин – у результаті технологічних досягнень створюються нові моделі обладнання, які мають вищу продуктивність, покращену енергоефективність, зручність в обслуговуванні та кращі технічні характеристики. Ці нові машини можуть значно перевершувати старі за основними параметрами, що робить їх більш привабливими для підприємства, навіть якщо старі одиниці ще можуть працювати.

Моральний знос відіграє важливу роль у процесі оновлення засобів виробництва та допомагає підприємствам залишатися конкурентоспроможними на ринку, адже використання застарілого обладнання може стати економічно неефективним і навіть призвести до збільшення витрат на обслуговування та ремонт.

У першому випадку машини, які знаходяться в експлуатації, знецінюються через підвищення рівня продуктивності праці в галузях, де вони були виготовлені. Це означає, що нові машини мають подібні техніко-експлуатаційні характеристики, але їхня вартість є значно меншою. У другому випадку старі зразки техніки ще не зазнали фізичного зносу, однак їх замінюють новими моделями, що володіють вищими показниками продуктивності та кращими експлуатаційними характеристиками, що робить їх більш привабливими для підприємств.

Безперервний виробничий процес вимагає постійного відновлення фізично зношених і технічно застарілих основних фондів. Для забезпечення цього відтворення використовуються амортизаційні відрахування, які є основним джерелом відновлення основних засобів. Амортизація – це процес поступового перенесення вартості основних фондів на новостворену продукцію, що дозволяє акумулювати кошти для їх заміни або модернізації.

Амортизаційні відрахування мають глибоке економічне значення. Вони не враховуються як витрати виробництва при обчисленні собівартості продукції, оскільки покриваються виторгом від реалізації цієї продукції. Одночасно ці відрахування формують резерви, які стають джерелом інвестицій для відтворення основних фондів.

До 1991 року в аграрних підприємствах та в народному господарстві країни в цілому використовувався тільки лінійний (пропорційний) метод нарахування амортизації. За цим методом річна сума амортизації визначалась рівномірно протягом терміну служби основного засобу і обчислювалася на основі його початкової вартості. Лінійний метод є простим і наочним, він дає уявлення про рівномірне зношування основних фондів, хоча й не враховує можливих змін у їх використанні або продуктивності впродовж часу.

За допомогою цього методу амортизаційні відрахування розраховуються на основі балансової вартості основного засобу. Зібрані кошти формують амортизаційний фонд, який потім використовується для оновлення або заміни старих основних фондів.

Рівномірний метод нарахування амортизаційних відрахувань зазвичай базується на припущенні, що фізичний знос основних фондів відбувається рівномірно протягом їхнього експлуатаційного терміну. Однак цей метод не враховує фактор морального зносу, оскільки технології, наука і виробничі процеси розвиваються нерівномірно. Моральний знос відбувається набагато швидше, ніж фізичний, через впровадження нових технологій і технічних рішень, що можуть значно покращити ефективність виробництва. В результаті цього старі основні засоби стають економічно застарілими навіть до того, як вони повністю зношуються фізично.

Тому, щоб ефективно оновлювати основні фонди і не зазнавати втрат через моральний знос, підприємству необхідно мати достатній фінансовий резерв для своєчасної заміни застарілих засобів виробництва. Одним із способів розв'язання цієї проблеми є застосування методу прискореної амортизації, який дозволяє швидше перенести вартість основних засобів на собівартість продукції в перші роки їх експлуатації. Цей метод передбачає використання підвищених норм амортизації, що дозволяє перенести до 75% від початкової вартості основних фондів протягом перших років. Залишкова вартість переноситься на продукцію вже за стандартними нормами до кінця терміну служби засобів. Таким чином, прискорена амортизація дозволяє підприємству швидше накопичити кошти для заміни старих і морально застарілих основних фондів, що підвищує ефективність виробництва та зменшує ризики, пов'язані з технологічним відставанням.

Згідно з положеннями Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», амортизація нараховується на залишкову вартість основних засобів, а не на їх первісну вартість, відповідно до встановлених норм для кожної амортизаційної групи.

Річні норми амортизації визначені наступним чином: для першої групи – 2%, для другої – 10%, для третьої – 6%, для четвертої – 15%. Амортизаційні відрахування розраховуються шляхом множення загальної вартості основних засобів, що належать до певної амортизаційної групи, на відповідну норму амортизації для цієї групи.

Основним недоліком застосування групових норм амортизації є те, що вони не враховують конкретні терміни експлуатації окремих об'єктів основних засобів. У деяких випадках може виникнути ситуація, коли об'єкти, перенісши свою вартість на витрати виробництва, все ще продовжують використовуватись. Крім того, такі норми не враховують техніко-економічні характеристики об'єктів, їх тривалість, інтенсивність експлуатації, а також умови та середовище, в яких ці об'єкти функціонують.

З огляду на зазначені обмеження, чинне законодавство надає можливість платникам податків застосовувати інші, менш жорсткі норми амортизації, які не перевищують встановлені граничні значення. Водночас таке рішення має бути

ухвалене до початку звітнього податкового року і не може бути змінене протягом його тривалості. Платник податків зобов'язаний повідомити податковий орган про своє рішення в межах подання декларації за перший квартал звітнього року.

Процес відтворення основних фондів є надзвичайно складним і складається з кількох взаємопов'язаних етапів, кожен із яких відіграє важливу роль у забезпеченні безперервності виробничої діяльності. Основні етапи включають:

1. Створення основних фондів: Цей етап передбачає виробництво основних засобів, таких як технічні пристрої, машини та обладнання, які, як правило, виготовляються за межами аграрних підприємств у відповідних промислових галузях.
2. Споживання: Використання основних фондів у виробничому процесі, під час якого вони поступово зношуються фізично і морально.
3. Амортизація: Процес перенесення вартості основних фондів на собівартість продукції з метою накопичення коштів для їх подальшого відновлення або заміщення.
4. Відновлення та заміщення: Завершальний етап, на якому здійснюється ремонт, модернізація або заміна основних фондів для забезпечення подальшої ефективної роботи підприємства.

Першочерговим етапом у процесі відтворення основних фондів є їх придбання та формування на підприємстві. Цей процес включає вибір відповідного обладнання, закупівлю та введення в експлуатацію. Важливо зазначити, що інші етапи (споживання, амортизація та відновлення) відбуваються безпосередньо всередині підприємства і потребують ретельного планування, управління та моніторингу.

Ефективне відтворення основних фондів є ключовим для забезпечення конкурентоспроможності підприємства, підвищення його продуктивності та зниження витрат, пов'язаних із простоем або неефективною роботою застарілих засобів (рис. 2.2).

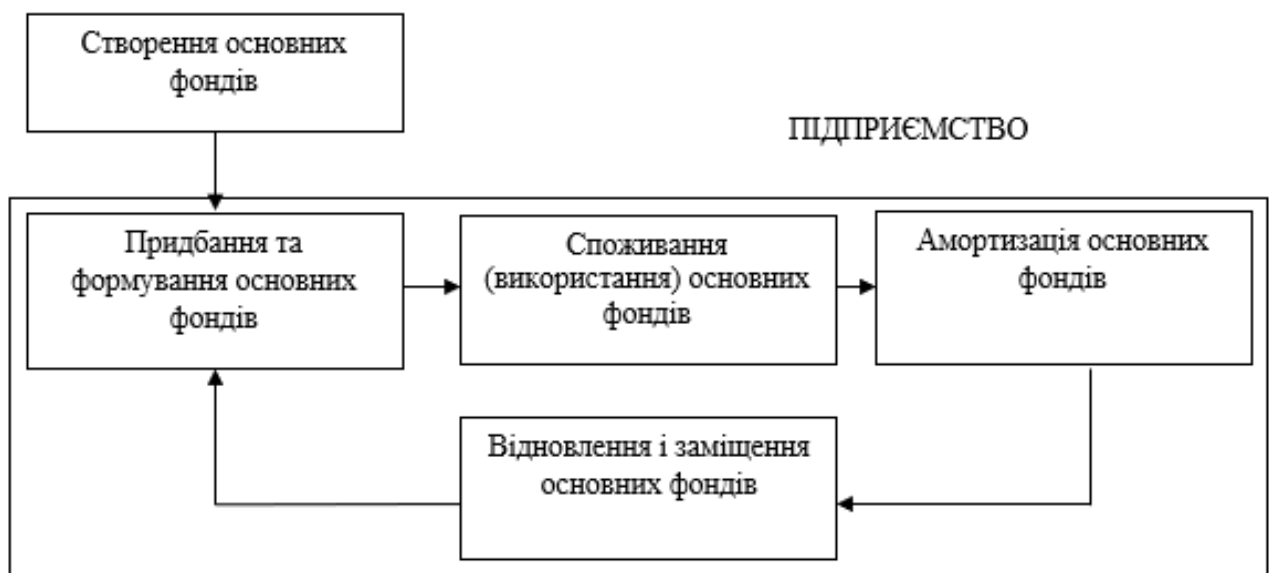


Рис. 2.2. Стадії відтворення основних фондів підприємства

Для нового підприємства процес створення основних фондів охоплює комплекс дій, спрямованих на забезпечення виробничого циклу відповідно до його технологічних та економічних вимог. Це включає будівництво необхідних приміщень і споруд, а також придбання техніки, яка відповідає заданим параметрам технологічного процесу, обсягам запланованого виробництва та вимогам до якості продукції.

На діючому підприємстві робота з оновлення або розширення основних фондів починається з ретельної інвентаризації наявного обладнання та техніки. Мета інвентаризації – виявити морально застарілі чи фізично зношені засоби виробництва, які потребують заміни або оновлення. Далі проводиться поповнення основних фондів з урахуванням специфіки підприємства та прогнозованих обсягів виробництва.

У разі потреби підвищення продуктивності або продовження терміну експлуатації основних засобів аграрне підприємство може здійснювати їх модернізацію або реконструкцію. Модернізація передбачає оновлення окремих елементів обладнання для покращення його технічних і функціональних характеристик. Реконструкція, у свою чергу, охоплює більш масштабні роботи, спрямовані на перебудову або вдосконалення технологічних ліній, виробничих приміщень та інших елементів інфраструктури.

Ефективне управління цими процесами дає змогу підприємству адаптуватися до змін на ринку, підвищувати якість продукції, знижувати виробничі витрати та забезпечувати стабільність свого розвитку. Успішна модернізація і реконструкція основних фондів також створює умови для впровадження нових технологій і розширення виробничих потужностей.

2.3. Показники ефективності використання основних фондів

Основні виробничі фонди підприємств, залучені до процесу виробництва, поступово зношуються як фізично, так і морально, що призводить до зниження їх експлуатаційних можливостей і загальної продуктивності. Такий процес старіння фондів може суттєво вплинути на безперервність виробничого процесу та його ефективність. Стан і раціональне використання основних виробничих фондів є ключовим фактором забезпечення стабільного функціонування підприємства та підвищення його конкурентоспроможності.

У зв'язку з цим підприємства приділяють значну увагу систематичній оцінці стану основних фондів, а також аналізу ефективності їх використання. Це дозволяє вчасно виявляти проблемні аспекти, приймати рішення про модернізацію або заміну застарілих об'єктів та оптимізувати використання наявних ресурсів.

Основні показники, що характеризують стан основних фондів і рівень їх використання, можна поділити на три основні групи:

Рівень забезпеченості підприємства основними фондами, який включає:

1. Питому вагу основних виробничих фондів у загальній вартості майна підприємства;
2. Фондоозброєність, яка показує рівень оснащення працівників основними засобами виробництва;

3. Фондомісткість, що відображає витрати основних фондів на одиницю виробленої продукції.

Стан основних виробничих фондів, що оцінюється за рівнем їх зносу, відновлення та модернізації. Наприклад, питома вага вартості основних фондів у майні підприємства визначається співвідношенням залишкової вартості фондів (після врахування зносу) до загальної вартості активів. Для забезпечення стабільного розвитку підприємства цей показник має бути не нижче 0,5.

Ефективність використання основних фондів, яка включає аналіз продуктивності та віддачі від використання кожної одиниці обладнання. Сюди відносяться показники фондовіддачі, що показує, скільки продукції виготовляється на одиницю основних фондів, а також коефіцієнти використання робочого часу і потужності обладнання.

Систематичний моніторинг цих показників дозволяє підприємству своєчасно реагувати на зміни, планувати оновлення фондів та підвищувати ефективність виробничого процесу. Окрім цього, ефективне управління основними фондами сприяє зниженню виробничих витрат, покращенню якості продукції та підвищенню рентабельності підприємства.

У цьому випадку забезпечення виробничого процесу підприємства нормальними основними виробничими фондами буде гарантованим. Однак, якщо співвідношення (коефіцієнт) впаде нижче 0,5, виникає загроза порушення стабільності забезпечення виробництва, що може призвести до невиконання запланованих обсягів продукції.

Фондоозброєність – це показник, який відображає рівень забезпеченості промислово-виробничого персоналу підприємства основними виробничими фондами. Для обчислення фондоозброєності праці (ФОП), грн., використовується наступна формула:

$$ФОП = СВОВФ \div ЧР,$$

де:

СВОВФ – середньорічна вартість основних виробничих фондів;

ЧР – чисельність робітників.

Підвищення рівня фондоозброєності сприяє зростанню продуктивності праці. Проте важливо, щоб темпи зростання фондоозброєності не перевищували темпи підвищення продуктивності праці, оскільки це може призвести до неефективного використання основних фондів.

Фондомісткість – це показник, що характеризує середньорічну вартість основних виробничих фондів, яка припадає на одиницю вартості валової продукції. Вона розраховується за формулою:

$$ФМП = СВОВФ \div ВП,$$

де:

ВП – вартість виробленої валової продукції.

Зменшення фондомісткості свідчить про підвищення ефективності використання основних фондів, що позитивно впливає на економічні результати підприємства. Аналіз цих показників дозволяє оцінити ефективність управління основними фондами та їхній вплив на виробничу діяльність, забезпечуючи

обґрунтованість рішень щодо модернізації або розширення виробничих потужностей.

Вважається нормальним, коли фондомісткість має тенденцію до зниження. Зниження коефіцієнта фондомісткості має відбуватися не за рахунок скорочення вартості основних виробничих фондів чи зменшення вартості виробленої валової продукції. Воно повинно досягатися шляхом випередження темпів зростання вартості валової продукції порівняно з темпами зростання вартості основних виробничих фондів.

Стан основних виробничих фондів визначається такими показниками:

1. Коефіцієнт оновлення.
2. Коефіцієнт вибуття.
3. Коефіцієнт приросту.
4. Коефіцієнт зносу.

Коефіцієнт оновлення основних виробничих фондів – це показник, що відображає частку нововведених фондів у загальній вартості основних виробничих фондів на кінець звітної року. Він характеризує рівень введення в експлуатацію нових основних фондів у грошовому вираженні. Формула для розрахунку коефіцієнта оновлення (K_o):

$$K_o = ВФЗВ \div ВФКР,$$

де:

$ВФЗВ$ – вартість нововведених основних виробничих фондів протягом звітної року;

$ВФКР$ – загальна вартість основних виробничих фондів на кінець звітної року.

Цей показник є ключовим для оцінки інтенсивності оновлення виробничих потужностей підприємства. Високий рівень коефіцієнта оновлення свідчить про активну модернізацію та розвиток основних фондів, що сприяє підвищенню продуктивності праці й економічної ефективності підприємства.

Підвищення коефіцієнта оновлення основних виробничих фондів є позитивною тенденцією, але воно повинно супроводжуватися зростанням їх фондоддачі, щоб забезпечити ефективне використання ресурсів.

Коефіцієнт вибуття основних виробничих фондів характеризує частку фондів, які вибули протягом звітної року, у загальній їх вартості на початок цього періоду. Цей показник відображає рівень списання фондів через фізичний або моральний знос, що робить їх непридатними для подальшого використання у виробничому процесі. Формула для розрахунку коефіцієнта вибуття (K_v):

$$K_v = ВФВ \div ВФПР,$$

де:

$ВФВ$ – вартість основних виробничих фондів, що вибули у звітному році;

$ВФПР$ – вартість основних виробничих фондів на початок звітної року.

Позитивним для підприємства є випадок, коли обсяг фондів, що вибули, менший за обсяг фондів, введених в експлуатацію у звітному році.

Коефіцієнт приросту основних виробничих фондів ($K_{пр}$) показує відносне збільшення фондів порівняно з їх вибуттям у звітному році. Цей показник обчислюється за формулою:

$$КПР = (ВФЗВ - ВФВ) \div ВФКР,$$

де:

ВФЗВ – вартість нововведених основних виробничих фондів;

ВФВ – вартість фондів, що вибули;

ВФКР – вартість основних виробничих фондів на кінець звітнього року.

Значення цього коефіцієнта є важливим для оцінки динаміки розвитку основних фондів підприємства. Високий рівень приросту свідчить про активне оновлення і модернізацію виробничої бази, що позитивно впливає на конкурентоспроможність та продуктивність підприємства.

Ефективність використання основних виробничих фондів оцінюється через кілька ключових показників, таких як фондівіддача, рентабельність фондів, і прибуток на одиницю середньорічної вартості фондів. Ці індикатори дозволяють оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси для досягнення економічних результатів.

Фондовіддача основних виробничих фондів – це один із найзагальніших показників, що характеризує ефективність використання виробничих фондів. Він відображає обсяг валової (товарної) продукції у вартісному виразі, виробленої на кожну гривню середньорічної вартості основних виробничих фондів. Формула розрахунку фондівіддачі:

$$ФВ = ВП \div C_{\text{воф}},$$

де:

ВП – вартість валової продукції, грн;

C_{воф} – середньорічна вартість основних виробничих фондів, грн.

Зростання фондівіддачі є позитивною тенденцією, оскільки воно свідчить про підвищення ефективності використання ресурсів підприємства.

Для досягнення підвищення фондівіддачі слід:

1. Збільшувати обсяги виробництва продукції, використовуючи основні фонди інтенсивніше, наприклад, шляхом модернізації обладнання, оптимізації технологічних процесів, впровадження інноваційних рішень.
2. Зменшувати середньорічну вартість основних фондів, вилучаючи застарілі, малопродуктивні або невикористовувані засоби. Це дозволяє підприємству уникати зайвих витрат і сконцентрувати ресурси на більш ефективних фондах.

Рівень рентабельності основних фондів – це показник, що визначає співвідношення отриманого прибутку до середньорічної вартості фондів. Він дозволяє оцінити, наскільки ефективно фонди генерують дохід.

Прибуток на одиницю середньорічної вартості фондів також є важливим індикатором, який характеризує економічну віддачу від використання основних засобів. Він розраховується як відношення чистого прибутку до середньорічної вартості основних фондів.

Успішне управління цими показниками сприяє підвищенню загальної конкурентоспроможності підприємства, оптимізації витрат і досягненню стратегічних цілей.

Рентабельність основних виробничих фондів є відносним показником, що демонструє рівень ефективності їх використання в економічній діяльності

підприємства. Цей показник відображає, скільки прибутку отримано з кожної гривні середньорічної вартості основних виробничих фондів.

Рентабельність розраховується за формулою:

$$P_{овф} = (П_б \div C_{овф}) \times 100\%,$$

де:

$П_б$ – балансовий прибуток підприємства за звітний рік, грн;

$C_{овф}$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів, грн.

Значення рентабельності дозволяє оцінити окупність інвестицій у виробничі фонди та їх здатність генерувати прибуток. Підвищення цього показника свідчить про зростання ефективності використання основних засобів підприємства.

Окрім відносного показника рентабельності, важливе значення має *абсолютний показник ефективності* – сума прибутку, яка припадає на одиницю (гривню) середньорічної вартості основних фондів. Цей показник відображає рівень окупності використаних ресурсів. Розрахунок абсолютного показника здійснюється за формулою:

$$\text{Прибуток на одиницю} = П_б \div C_{овф}.$$

Завдання підприємств у ринкових умовах

В умовах ринкової економіки підвищення рентабельності та збільшення суми прибутку на одиницю вартості основних фондів є одними з ключових завдань для підприємств. Для досягнення цих цілей необхідно:

Модернізувати основні фонди, впроваджуючи новітні технології, що сприяють збільшенню продуктивності обладнання та зниженню витрат.

Оптимізувати використання фондів, вилучаючи з експлуатації застарілі або нерентабельні активи.

Забезпечити ефективне управління виробництвом, що включає підвищення кваліфікації персоналу, удосконалення технологічних процесів і використання ресурсів.

Створювати інноваційні продукти, що забезпечують високу додану вартість, і, як наслідок, підвищують прибутковість виробничих фондів.

Постійний моніторинг цих показників дозволяє підприємству своєчасно адаптуватися до змін ринкового середовища, забезпечуючи стабільне економічне зростання та конкурентоспроможність.

2.4. Шляхи поліпшення використання основних фондів

Основними шляхами підвищення ефективності використання основних виробничих фондів підприємства є два ключові підходи:

1. Екстенсивний підхід, що передбачає збільшення тривалості роботи основних фондів, наприклад, шляхом оптимізації робочого часу чи збільшення кількості змін.
2. Інтенсивний підхід, спрямований на підвищення продуктивності засобів праці за одиницю часу, що досягається шляхом модернізації обладнання, впровадження нових технологій чи покращення кваліфікації персоналу.

Основні заходи для покращення ефективності використання основних фондів:

1. Оптимізація складу, структури та технічного стану фондів, що включає модернізацію та оновлення обладнання, вилучення застарілих активів і впровадження сучасних технологій.
2. Удосконалення управлінських процесів, що охоплює покращення планування, організації праці та ефективного управління виробничими процесами.
3. Зменшення фондомісткості продукції внаслідок ефективного використання ресурсів та підвищення фондовіддачі, а також зростання продуктивності праці.
4. Розвиток матеріального і морального стимулювання, що сприяє мотивації працівників до підвищення результативності своєї діяльності.

Застосування цих підходів дозволяє не лише оптимізувати використання виробничих фондів, але й забезпечує підвищення загальної ефективності діяльності підприємства, що позитивно впливає на його конкурентоспроможність і фінансові результати.

Однією з ключових умов підвищення ефективності процесів відтворення є оптимізація термінів експлуатації основних фондів, особливо їх активної частини, відповідно до початкового технологічного призначення. Як скорочення, так і подовження періоду використання основних засобів по-різному впливають на ефективність їх відтворення та експлуатації.

Вплив скорочення термінів експлуатації:

Переваги: забезпечує швидше оновлення основних фондів, зменшує ризик морального зношування, знижує витрати на ремонт і обслуговування.

Недоліки: призводить до зростання собівартості продукції через збільшення амортизаційних відрахувань і потребує значних інвестицій для забезпечення виробничих потужностей у машинобудуванні.

Вплив подовження термінів експлуатації:

Переваги: зменшує обсяг щорічної заміни зношених засобів праці, що дозволяє спрямовувати більше ресурсів на розширене відтворення.

Недоліки: знижує продуктивність застарілих основних фондів, що може негативно впливати на загальну ефективність виробничих процесів.

Отже, терміни експлуатації машин і обладнання мають бути оптимальними, тобто такими, які мінімізують витрати суспільної праці на їх виробництво і використання, забезпечуючи максимальну продуктивність протягом усього періоду їх функціонування.

Результати соціологічних досліджень вказують на те, що найважливіший вплив на економічно обґрунтований термін експлуатації основних фондів мають щорічні амортизаційні відрахування та середньорічні витрати на ремонт. Це дозволяє застосувати простий і ефективний метод оптимізації терміну експлуатації – мінімізацію сумарних витрат цих економічних показників, використовуючи графічні методи для оцінки і визначення найбільш вигідного періоду експлуатації. Такий підхід забезпечує оптимальне співвідношення між витратами на оновлення і підтримання фондів та їх ефективністю в процесі виробництва.

Для подальшого розширення і вдосконалення відтворення основних фондів підприємства можна використовувати кілька стратегічних напрямків:

1. Технічне переозброєння – оновлення наявного обладнання і технологічних ліній, що дозволяє значно підвищити продуктивність і зменшити витрати на обслуговування устаткування.
2. Реконструкція виробничих потужностей – модернізація існуючих підприємств, спрямована на покращення їх технічних характеристик і збільшення виробничих можливостей без значного розширення площ.
3. Розширення виробничих потужностей – збільшення наявних виробничих площ і обсягів продукції за допомогою додаткових інвестицій, що дозволяє підприємству покрити нові ринки або збільшити свою частку на існуючих.
4. Нове будівництво технологічно завершених виробничих потужностей і підрозділів – реалізація проєктів зі створення нових підприємств або додаткових потужностей, що відповідають сучасним вимогам до технологічних процесів, що значно підвищує гнучкість і здатність підприємства адаптуватися до змінюваного ринкового середовища.

Ці заходи сприяють не лише вдосконаленню матеріально-технічної бази підприємства, але й підвищенню його конкурентоспроможності на ринку.

2.5. Нематеріальні активи підприємства

Нематеріальний актив – це об'єкт інтелектуальної власності, включаючи промислову, а також інші аналогічні права, які визнані об'єктом права власності платника податку відповідно до чинного законодавства.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» № 242 від 18.10.1999 р., визначено методику обліку нематеріальних активів, які були придбані або створені підприємством. Це включає:

- порядок їх ідентифікації та оцінки;
- нарахування амортизації;
- списання з балансу;
- вимоги щодо розкриття інформації.

Цей стандарт застосовується до всіх підприємств, організацій, установ та інших юридичних осіб незалежно від форми власності.

Витрати, пов'язані зі створенням або придбанням нематеріального активу, які були враховані як витрати звітного періоду, не можуть бути визнані як актив у наступних звітних періодах.

Не визнаються як активи і завжди відображаються у складі витрат звітного періоду наступні категорії витрат:

- витрати на рекламні кампанії;
- витрати на підготовку та перепідготовку кадрів;
- витрати на організацію підприємства та підготовку до основної діяльності;
- витрати на поліпшення ділової репутації підприємства (гудвіл), а також витрати на створення та поширення видань.

Нематеріальний актив визнається як актив, якщо виконуються такі умови:

- є ймовірність отримання в майбутньому економічних вигод для підприємства внаслідок його використання;

– його оцінка може бути достовірно визначена, що дозволяє відобразити вартість у бухгалтерському обліку.

Надходження та оприбуткування будь-якого нематеріального активу на підприємстві повинні бути підтверджені відповідними первинними документами. В цих документах повинна міститися детальна інформація про об'єкт: його характеристика, первісна вартість, термін корисного використання, норми амортизації, а також місце, де цей об'єкт буде використовуватись у процесі діяльності підприємства.

Класифікація нематеріальних активів визначає їх поділ на різні категорії, серед яких об'єкти інтелектуальної власності та інші об'єкти права власності і користування. Нематеріальні активи можуть бути розподілені на кілька видів, що деталізуються відповідно до їхнього призначення та умов використання на підприємстві.

Класифікація нематеріальних активів підприємства

Об'єкти права інтелектуальної власності. До цієї категорії належать:

1.1. Право власності на винахід. Це право підтверджується патентом, який надається за новизну та оригінальність винаходу. Об'єктом винаходу може бути як продукт, наприклад, пристрій, нова речовина, штам мікроорганізму, культура клітин рослини або тварини, так і новий спосіб (метод) розв'язання технічної проблеми.

1.2. Право власності на корисну модель. Цей вид прав також підтверджується патентом, проте об'єкти корисних моделей, як правило, мають менший ступінь новизни порівняно з винаходами. Основним об'єктом є конструктивне виконання пристрою або елемента механізмів, що забезпечує підвищення їх ефективності.

1.3. Право власності на промисловий зразок. Патент на промисловий зразок засвідчує право власності на унікальний дизайн продукції. Об'єктом є естетичний вигляд виробу, включаючи форму, малюнок, кольорові рішення, що відповідають як функціональним, так і естетичним вимогам.

1.4. Право власності на знаки для товарів і послуг. Право на знаки (торгові марки, логотипи) реєструється через отримання свідоцтва. Вони можуть бути в різних формах: словесні, графічні, об'ємні та комбіновані, що використовуються для розпізнавання товарів чи послуг на ринку.

1.5. Право власності на сорт рослин. Патент на сорт рослин підтверджує авторство і право на використання нового сорту рослин. Цей патент гарантує виняткові права на розмноження та використання сорту, причому перелік таких рослин визначається законодавчо.

1.6. Право власності на фірмове найменування. Юридична особа має право використовувати своє найменування, що визначає її індивідуальність на ринку. Використання фірмового найменування регулюється законодавством і включає такі елементи, як виробничі марки та товарні знаки.

1.7. Право власності на програми для ЕОМ. Програмне забезпечення для комп'ютерних систем є нематеріальним активом, який забезпечує функціонування апаратних засобів. Право на програму для ЕОМ включає

можливість публікації, розповсюдження та використання програм для досягнення конкретних результатів у господарському обігу.

1.8. Право власності на базу даних. Це право охоплює всі дії щодо публікації та розповсюдження структурованих даних, зокрема, наукових статей, розрахунків та іншої інформації, яка організована таким чином, щоб її можна було обробляти за допомогою ЕОМ для ефективного пошуку і використання.

1.9. Право власності на науково-технічну інформацію. Цей вид прав стосується результатів науково-технічної діяльності, зокрема, розробок у галузі технологій, що фіксуються у формі, яка дозволяє їх відтворювати, використовувати та поширювати в різних сферах виробництва та науки.

2. Об'єкти права користування ресурсами природного середовища. До цієї категорії належать:

2.1. Право користування земельною ділянкою. Це право на володіння або оренду земельної ділянки для подальшого її господарського використання. Воно включає можливість вести сільськогосподарське, будівельне, промислове або інше господарювання на земельних ділянках. Також до цього права належить право оренди земель, що дає можливість користування ними на певний термін.

2.2. Право користування надрами. Це право на розробку корисних копалин або використання надр для інших потреб. Воно включає як видобуток корисних копалин (нафти, газу, руд тощо), так і дослідження та освоєння геологічних ресурсів підземного простору для економічних і наукових цілей.

2.3. Право на користування геологічною та іншою інформацією про природне середовище. Це право на доступ і використання інформації про геологічний, геоморфологічний, гідрологічний та інші природні ресурси, що знаходяться в публічному доступі або є власністю держави чи окремих організацій. Ця інформація може включати звіти, карти, дослідження та інші документи, які допомагають оцінити потенціал природного середовища для господарського використання.

2.4. Право на користування іншими ресурсами природного середовища. Це право на використання водних, лісових, біологічних та інших природних ресурсів, що можуть впливати на екологічний стан та безпеку підприємства або регіону. Це може включати використання водних ресурсів для виробництва, видобуток лісових ресурсів, використання біологічних ресурсів (наприклад, тваринного чи рослинного світу) в економічних цілях, а також оцінку їхнього впливу на навколишнє середовище.

3. Об'єкти права користування економічними, організаційними та іншими вигодами. До цієї категорії належать:

3.1. Економічні вигоди від користування монопольним положенням на ринку. Це вигоди, які отримує підприємство через панівне становище на ринку товарів та послуг, що дає йому можливість контролювати ціни, знижувати конкуренцію та збільшувати свої доходи. Визначення монопольного положення здійснюється за інформацією, наданою Антимонопольним комітетом України, який проводить аналіз ринкової структури та конкуренції.

3.2. Права на використання економічних та інших привілеїв. Це право на користування різноманітними економічними, податковими, господарськими

привілеями, які можуть надаватися державними органами або іншими установами. Це може включати пільги по податках, субсидії на виробництво, спрощені умови ведення бізнесу та інші форми підтримки, які сприяють розвитку підприємства. Визначення таких привілеїв відбувається на основі документів, що підтверджують ці права, а для податкових привілеїв – на підставі даних податкової інспекції.

4. Гудвіл (ділова репутація). Гудвіл є сукупністю нематеріальних активів, які сприяють зростанню прибутковості підприємства без необхідності збільшення активів або операцій. Він містить фактори, які створюють додаткову вартість для компанії, такі як високий рівень управлінських здібностей, наявність домінуючої позиції на ринку, інноваційні технології, що використовуються на підприємстві, та інші елементи, які підвищують його привабливість на ринку. Під час процесу приватизації, оцінка гудвілу враховує лише позитивні аспекти ділової репутації, що можуть сприяти підвищенню вартості підприємства для потенційних інвесторів.

Питання для самоконтролю

1. Що таке основні фонди підприємства, і яку роль вони відіграють у його діяльності?
2. Які критерії класифікації основних фондів?
3. У чому різниця між виробничими та невиробничими основними фондами?
4. Що таке знос основних фондів, і які його види існують?
5. Як здійснюється амортизація основних фондів, і які методи її нарахування застосовуються?
6. Які основні показники оцінюють ефективність використання основних фондів?
7. Як коефіцієнти фондівіддачі, фондоємності та фондорентабельності характеризують діяльність підприємства?
8. Які основні напрями підвищення ефективності використання основних фондів?
9. Як модернізація обладнання та впровадження нових технологій впливають на продуктивність основних фондів?
10. Що таке нематеріальні активи, і чим вони відрізняються від основних фондів?

Лекція 3. Оборотні кошти підприємства

План

- 3.1. Поняття, матеріальний склад і структура виробництва.**
- 3.2. Нормування оборотних коштів.**
- 3.3. Показники ефективності використання оборотних фондів підприємства.**
- 3.4. Шляхи поліпшення використання оборотних коштів підприємства.**

3.1. Поняття, матеріальний склад і структура виробництва

Для забезпечення безперебійного процесу виробництва на підприємстві, окрім основних виробничих фондів, необхідні також предмети праці, які є частиною оборотних фондів. Оборотні фонди – це елементи виробничих фондів, що повністю споживаються протягом одного виробничого циклу. Вони передають свою вартість на створювану продукцію та змінюють свою натуральну форму в процесі виробництва.

Речовий зміст оборотних фондів складають предмети праці, які під час виробничого процесу перетворюються на готову продукцію, становлячи її матеріальну основу, або безпосередньо сприяють її створенню. Це можуть бути матеріали, паливо, енергія, компоненти, що входять до складу кінцевого продукту, а також різноманітні ресурси, що забезпечують виробничий процес.

Оборотні фонди знаходяться в постійному русі, починаючи з моменту надходження предметів праці на склад підприємства та завершенням їх участі у виробничому процесі, коли вони перетворюються на готову продукцію. Далі продукція переходить у сферу обігу, де відбувається її реалізація або використання в інших виробничих процесах. Це забезпечує безперервність циклів виробництва і обігу.

У плановій та обліковій практиці оборотні фонди поділяються на кілька категорій:

а) Виробничі запаси – це матеріали, сировина, палива, інші ресурси, які будуть використані у процесі виробництва, але ще не перетворилися на частину готової продукції.

б) Незавершене виробництво та напівфабрикати власного виготовлення – це продукція, яка перебуває на різних стадіях виготовлення та ще не готова до реалізації або використання. Напівфабрикати є проміжним етапом між сировиною та готовим виробом.

в) Витрати майбутніх періодів – це кошти, які підприємство витрачає на підготовку виробництва, але які стосуються не поточного, а майбутнього періоду. Вони також сприяють забезпеченню безперервності виробничого процесу, але їх вартість переноситься на наступні цикли діяльності підприємства.

Виробничі запаси є найбільш значущою частиною оборотних фондів і займають до 70 % у загальному обсязі цих фондів. Вони є ключовими елементами для безперервного функціонування виробничих процесів на підприємстві. До складу виробничих запасів входять такі категорії матеріальних ресурсів:

Сировина – основні природні матеріали, які використовуються для виготовлення продукції. Сировина є базовим елементом, що проходить основний етап переробки та трансформується в кінцевий продукт.

Основні та допоміжні матеріали – це матеріали, що необхідні для виготовлення продукції та підтримання виробничих процесів. Основні матеріали безпосередньо входять до складу готової продукції, тоді як допоміжні використовуються для забезпечення роботи основного обладнання та технологічних процесів.

Куповані напівфабрикати та комплектуючі вироби – ці предмети використовуються на виробничих стадіях без необхідності додаткової обробки, часто виступаючи як частини майбутнього виробу. Це можуть бути запчастини, механізми, деталі, які не потребують серйозної переробки.

Паливо – енергетичні ресурси, необхідні для роботи обладнання, механізмів або для забезпечення технологічних процесів.

Тара і тарні матеріали – це контейнери, упаковка і матеріали, що використовуються для зберігання, транспортування та безпечного переміщення готової продукції або матеріалів у процесі виробництва.

Запасні частини для ремонту – це елементи, які призначені для заміни зношених або пошкоджених частин обладнання, що дозволяє підтримувати безперебійну роботу підприємства.

Інші матеріали – будь-які інші ресурси, які використовуються в процесі виробництва, але не належать до вищезазначених категорій. Це можуть бути допоміжні матеріали, витратні матеріали тощо.

Особливою групою в складі виробничих запасів є малоцінні та швидкозношувані предмети. Ці предмети, термін використання яких не перевищує одного року, здебільшого використовуються у процесі праці або для забезпечення функціонування виробничих процесів. Це можуть бути інструменти, пристосування, які швидко зношуються через інтенсивне використання. Вони мають відносно невелику вартість і зазвичай не підлягають амортизації.

Незавершене виробництво охоплює всі ті предмети праці, які перебувають на різних етапах обробки та ще не досягли стадії готової продукції. Це можуть бути матеріали, що знаходяться безпосередньо на робочих місцях у цехах, на виробничих ділянках або ж у процесі транспортування між різними етапами виробництва. Вони проходять послідовну обробку або складання, де кожен етап додає нові властивості або функціональні якості до кінцевого продукту.

Напівфабрикати власного виготовлення – це ті предмети праці, які повністю оброблені на одному виробничому підрозділі (цеху), але потребують подальшої обробки в інших підрозділах або цехах. Це можуть бути, наприклад, поковки, штампування, відливки заготівельного виробництва, що створюються на підприємствах машинобудування. Такі напівфабрикати, хоча й готові до подальшого використання, не є кінцевим продуктом і проходять ще кілька етапів обробки, перш ніж стануть частиною готової продукції.

Витрати майбутніх періодів не є частиною речового змісту оборотних фондів. Вони складаються з грошових витрат, здійснених в поточному періоді, які будуть віднесені на собівартість продукції лише в наступних періодах. Це витрати, пов'язані з проєктуванням нових видів продукції, раціоналізацією виробництва, винахідництвом, придбанням науково-технічної та економічної інформації, а також передплатою періодичних видань або інших ресурсів для майбутнього використання.

Структура оборотних фондів, яка характеризує їхній розподіл між різними елементами, залежить від багатьох факторів, таких як характер виробництва, особливості технологічних процесів, тип продукції та методи її виготовлення,

умови забезпечення сировиною та матеріалами. Ця структура може змінюватися з часом, відображаючи адаптацію підприємства до нових умов і технологій. За останні роки спостерігається тенденція до зменшення частки виробничих запасів в загальному обсязі оборотних фондів і збільшення частки незавершеного виробництва та витрат майбутніх періодів.

Особливості структури оборотних фондів на різних підприємствах значно варіюються залежно від галузі, технологій та специфіки виробничого процесу. Наприклад, на підприємствах легкої та харчової промисловості виробничі запаси можуть становити 80-90 %, а незавершене виробництво – лише 5-20 %. У той час як на підприємствах машинобудування частка незавершеного виробництва може досягати 40 %, що зумовлено складністю і тривалістю виробничих процесів. На підприємствах видобувної галузі значна частина оборотних фондів може бути представлена витратами майбутніх періодів, що становлять 40-50 %, оскільки їх виробничий процес має велику частку передінвестиційних витрат на дослідження, ліцензування та освоєння нових родовищ.

3.2. Нормування оборотних коштів

Нормативи оборотних коштів – це встановлені норми витрат, що виражаються у вартісному вимірі для різних видів оборотних коштів підприємства. Вони визначають оптимальний обсяг фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення безперервного виробничого процесу та ефективного функціонування підприємства.

Нормування витрат матеріальних ресурсів передбачає дотримання низки науково обґрунтованих принципів, що забезпечують правильне і раціональне використання коштів підприємства. Основними з них є:

Прогресивність – застосування новітніх технологій і методів управління для підвищення ефективності виробництва та зниження витрат.

Динамічність – здатність норм витрат адаптуватися до змін у виробничому процесі, інновацій, умов ринку і попиту.

Технологічна й економічна обґрунтованість – забезпечення того, щоб норми витрат відповідали фактичним технологічним вимогам і були економічно виправданими.

Економічність – прагнення до мінімізації витрат при забезпеченні стабільної якості продукції, що виготовляється.

Для ефективного управління оборотними коштами підприємства необхідно здійснювати нормування кожного виду оборотних коштів. Нормуванню підлягають такі компоненти:

Виробничі запаси ($H_{вз}$) – це матеріальні ресурси, які використовуються в процесі виробництва і повинні бути нормовані для визначення їх оптимальної кількості в залежності від виробничих потреб.

Незавершене виробництво ($H_{нев}$) – запаси, що перебувають на різних стадіях виробництва. Нормування цього виду коштів дозволяє прогнозувати потреби підприємства в ресурсах і визначати необхідні фінансові витрати для завершення виробничого процесу.

Витрати майбутніх періодів ($H_{B_{mn}}$) – це витрати, які були понесені, але будуть віднесені до собівартості продукції у майбутніх періодах. Вони також потребують нормування для планування фінансування на майбутні періоди.

Залишки готової продукції (H_{zm}) – це продукція, яка готова до реалізації, і її обсяг також визначається через нормативи для оцінки потреби в оборотних коштах для підтримання виробничого процесу.

Загальна сума окремих нормативів утворює сукупний норматив оборотних коштів підприємства (НОБ), що є основним показником для планування оборотних коштів підприємства. Він визначається за такою формулою:

$$НОБ = H_{вз} + H_{нв} + H_{B_{mn}} + H_{zm}$$

Ця формула дозволяє підприємству здійснювати точне планування оборотних коштів, оптимізувати їх обсяги, забезпечувати своєчасне постачання сировини та матеріалів, а також ефективно управляти залишками готової продукції та витратами на майбутні періоди.

Норматив оборотних коштів у виробничих запасах обчислюється через множення середньодобового споживання матеріалів у вартісному вираженні ($B_{доб}$) на норму їх запасу в днях ($T_{зап}$). Це можна виразити за допомогою такої формули:

$$H_{вз} = B_{доб} \times T_{зап}$$

де:

$H_{вз}$ – норматив оборотних коштів у виробничих запасах;

$B_{доб}$ – середньодобове споживання матеріалів у вартісному вираженні;

$T_{зап}$ – норма запасу матеріалів в днях.

Норма запасу в днях ($T_{зап}$) визначається в залежності від типу виробничого запасу, що включає різні категорії матеріальних ресурсів, кожен з яких має свої специфічні вимоги щодо кількості і термінів зберігання.

Розрізняють кілька основних видів запасів, кожен з яких має свою функцію та умови формування:

Транспортний запас – це мінімальний обсяг матеріалів, необхідний для покриття потреби підприємства в період, що триває від моменту оплати рахунка постачальнику до моменту прибуття вантажу на склад підприємства. Цей запас важливий для забезпечення безперервного виробництва, щоб уникнути затримок через тривалість транспортування.

Підготовчий запас – формується для матеріалів чи сировини, які потребують попередньої підготовки перед їх використанням у виробництві. Це може включати час для природних процесів, таких як сушіння, ферментація або інші фізичні чи хімічні перетворення сировини, що є необхідними для подальшого використання в процесі виготовлення продукції.

Поточний запас – створюється для забезпечення виробничих потреб між двома суміжними постачаннями. Він дозволяє уникнути перебоїв у постачанні сировини чи матеріалів у випадках затримки наступної поставки, що дозволяє підтримувати безперервність виробничого процесу без зупинок.

Страховий запас – використовується для покриття непередбачених змін в інтервалах постачання. Це може бути актуально в ситуаціях, коли зміни в постачанні виникають через непередбачувані фактори, такі як затримки в

транспортуванні або перебої в роботі постачальників, що може спричинити дефіцит необхідних матеріалів на підприємстві.

Кожен із цих видів запасів має важливе значення для безперебійної роботи підприємства та ефективного управління ресурсами. Тому правильне визначення і розподіл запасів є важливим аспектом планування виробничого процесу та забезпечення економічної ефективності діяльності підприємства.

Таким чином, норма виробничих запасів визначається для кожного типу запасу за різними критеріями, що враховують специфіку їхнього використання та характер виробничого процесу:

Транспортний запас – норма цього запасу розраховується як період часу від укладання договору або оплати рахунку постачальнику до моменту прибуття вантажу на склад підприємства. Вона охоплює час, необхідний для транспортування матеріалів і сировини від постачальника до підприємства. Важливість цього запасу полягає в тому, щоб мати на складі достатній обсяг матеріалів до моменту їх фізичного надходження.

Підготовчий запас – норма для підготовчого запасу обчислюється з урахуванням часу, що необхідний для приймання матеріальних ресурсів, їх складування, а також підготовки до подальшого використання у виробничому процесі. Це включає час для перевірки якості, обробки та зберігання матеріалів, перш ніж вони будуть використані на наступних етапах виробництва.

Поточний запас – норма поточного запасу визначається як половина інтервалу між двома постачаннями. Така кількість матеріалів повинна бути в наявності для покриття потреб підприємства у випадку затримки або непередбачених обставин до надходження наступної партії матеріалів. Поточний запас забезпечує безперервність процесу виробництва, навіть якщо час між постачаннями може бути змінним.

Страховий (резервний, гарантійний) запас – норма для цього запасу розраховується на основі середнього відхилення фактичних строків постачання від тих, що передбачені у контракті. Він є необхідним для покриття ризиків, пов'язаних із порушенням термінів постачання, що може виникати через зовнішні фактори (технічні несправності, транспортні затримки тощо). Резервний запас дозволяє забезпечити підприємство матеріалами навіть у випадку неочікуваних перебоїв з постачанням.

Ці норми запасів є критично важливими для безперебійної роботи підприємства. Вони допомагають мінімізувати ризики, пов'язані з порушенням постачання, та забезпечують оптимальне використання матеріальних ресурсів в процесі виробництва

Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві ($H_{нв}$) визначається за формулою:

$$H_{нв} = V_{мл} \times T_{ц} \times K_{нв}$$

де:

$V_{мл}$ – середньоденний випуск товарної продукції за її виробничою собівартістю, грн/день;

$T_{ц}$ – середня тривалість виробничого циклу, дні;

$K_{не}$ – коефіцієнт наростання витрат, який відображає співвідношення собівартості продукції в незавершеному виробництві до собівартості готової продукції (ступінь готовності виробу).

Коефіцієнт наростання витрат визначається за наступною формулою:

$$K_{не} = C_m C_{вп} + C_d C_{вп}$$

де:

C_m – частка матеріальних витрат в собівартості продукції (витрати на сировину, основні матеріали тощо), грн;

C_d – решта супутніх витрат на виготовлення виробу, грн;

$C_{вп}$ – виробнича собівартість виробу, грн.

Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів ($H_{вмп}$) визначається за формулою:

$$H_{вмп} = Z_{вмп} + B_{мл} - C_{мп}$$

де:

$Z_{вмп}$ – залишки витрат майбутніх періодів на початок планового періоду, грн;

$B_{мл}$ – витрати майбутніх періодів впродовж планового періоду, грн;

$C_{мп}$ – сума погашення витрат майбутніх періодів коштом собівартості, грн.

Ці нормативи дозволяють точно оцінити потребу в оборотних коштах на різних етапах виробничого процесу, забезпечуючи підприємство необхідними ресурсами для безперебійної діяльності та ефективного управління витратами

Норматив оборотних коштів у залишках готової продукції ($H_{зт}$) визначається як добуток вартості середньоденного випуску готових виробів у вартісному вираженні (B_t) та норми їх запасу на складі у днях ($T_{скл}$), тобто за формулою:

$$H_{зт} = B_t \times T_{скл}$$

де:

B_t – вартість середньоденного випуску готових виробів, грн/день;

$T_{скл}$ – норма запасу на складі в днях, яка визначається кількістю днів, необхідних для підготовки продукції до реалізації, таких як комплектування, пакування, відвантаження, оформлення платіжних документів тощо.

Норма запасу готової продукції на складі залежить від специфіки виробництва та умов реалізації товарів. Чим складніші та триваліші етапи підготовки продукції до продажу, тим більший обсяг запасів необхідно утримувати на складі, щоб забезпечити безперебійну роботу підприємства та своєчасну реалізацію продукції.

Також слід зазначити, що грошові кошти підприємства, а також їх еквіваленти в національній та іноземній валюті, не підлягають нормуванню, оскільки вони не є частиною матеріальних запасів і не впливають на формування оборотних коштів через виробничі або торгівельні процеси.

ПРИКЛАД 8.2. Для виготовлення продукції використовуються два види сировини: А і В. Середньодобова витрата сировини А для виробництва одиниці продукції становить 0,5 тони, а сировини В – 0,2 тони. Ціни на сировину складають відповідно 3 тис. грн і 4 тис. грн за тону. Інтервал між постачаннями поточного запасу сировини становить 14 діб, підготовчого запасу – 2 доби, а страхового запасу – 4 доби. Середньодобовий випуск товарної продукції за її

виробничою собівартістю становить 2450 грн за тонну. Частка витрат на незавершене виробництво складає 40% від загальної виробничої собівартості виготовленої продукції. Згідно з технологічним регламентом тривалість виробничого циклу становить 10 діб.

Згідно з цією інформацією потрібно розрахувати нормативи виробничих запасів та незавершеного виробництва на підприємстві.

РІШЕННЯ. Для виготовлення продукції використовуються два види сировини: А і В. Середньодобова витрата сировини А для виробництва одиниці продукції становить 0,5 тони, а сировини В – 0,2 тони. Ціни на сировину складають відповідно 3 тис. грн і 4 тис. грн за тонну. Інтервал між постачаннями поточного запасу сировини становить 14 діб, підготовчого запасу – 2 доби, а страхового запасу – 4 доби. Середньодобовий випуск товарної продукції за її виробничою собівартістю становить 2450 грн за тонну. Частка витрат на незавершене виробництво складає 40% від загальної виробничої собівартості виготовленої продукції. Згідно з технологічним регламентом тривалість виробничого циклу становить 10 діб.

Згідно з цією інформацією потрібно розрахувати нормативи виробничих запасів та незавершеного виробництва на підприємстві.

3.3. Показники ефективності використання оборотних фондів підприємства

Основним завданням управління оборотними коштами підприємства, подібно до управління основними фондами, є підвищення ефективності їх використання, тобто досягнення максимальних результатів за мінімальних витрат.

Ефективне використання оборотних коштів полягає в забезпеченні стабільного стану фінансових ресурсів та досягненні найкращих результатів діяльності при мінімальних витратах підприємства.

Ключовим показником ефективності використання оборотних коштів є їх оборотність. Для кращого розуміння цього поняття, варто розглянути, що саме означає оборот оборотних коштів (рис 3.1).

Оборот оборотних коштів – це час, протягом якого фінансові ресурси підприємства проходять повний цикл від моменту їх використання для придбання матеріальних ресурсів (наприклад, сировини) до моменту отримання доходу від реалізації готової продукції. Цей процес охоплює всі етапи від закупівлі та обробки сировини до виготовлення та продажу готової продукції.

Основною задачею ефективного управління оборотними коштами є мінімізація часу їх обігу, оскільки тривалість цього циклу безпосередньо впливає на кількість коштів, необхідних для забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації товарів. Чим коротший цикл обігу, тим менше фінансування потрібно для підтримки виробничого процесу, що дозволяє зменшити потребу в додаткових фінансових ресурсах і поліпшити загальну ліквідність підприємства.

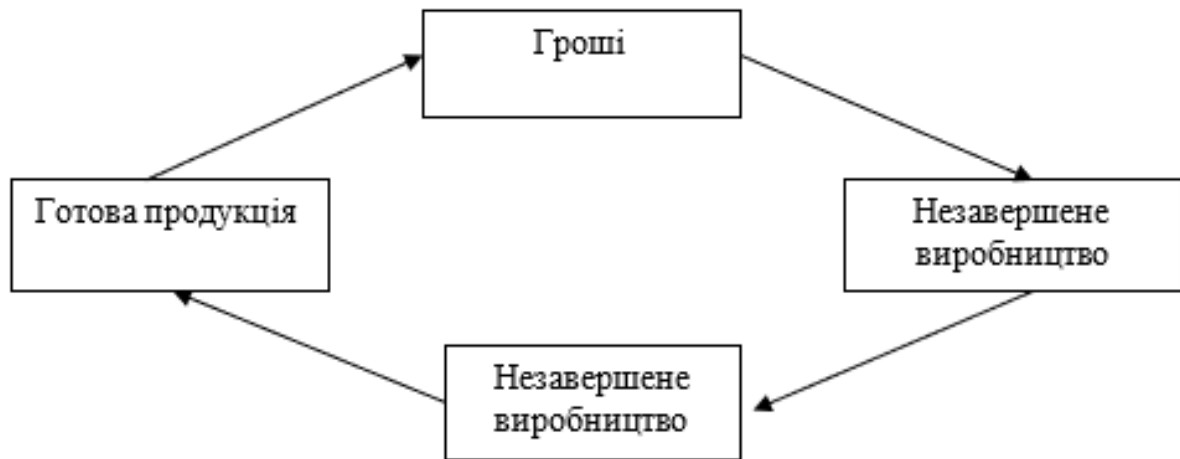


Рис. 3.1 Оборот оборотних коштів на підприємстві

Ключовими показниками оборотності оборотних коштів є:

Коефіцієнт оборотності – це фінансовий показник, який відображає кількість оборотів, які можуть здійснити оборотні кошти за певний період часу. Коефіцієнт оборотності вказує на ефективність використання оборотних активів і дає змогу оцінити, наскільки швидко підприємство здатне обертати свої ресурси. Формула для його розрахунку:

$$K_{об} = \frac{PP}{З_c},$$

де PP - реалізована за період продукція, грн.;

$З_c$ - середньорічний залишок оборотних коштів, грн.

Цей показник є важливим для оцінки фінансової ефективності підприємства, адже високий коефіцієнт оборотності свідчить про швидке та ефективне використання оборотних коштів, а отже – про оптимізацію виробничих процесів і зниження потреби у зовнішньому фінансуванні

2) коефіцієнт завантаження - показує скільки оборотних коштів підприємства приходить на 1 грн реалізованої продукції:

$$K_z = \frac{З_c}{PP},$$

3) тривалість одного обороту (у днях):

$$T_{об} = \frac{360}{K_{об}}.$$

Розглянемо порядок визначення розмірів середньорічного залишку оборотних коштів:

$$З_c = \frac{З_1 + З_2 + \dots + З_{12}}{12},$$

де $З_i$ - середньомісячні залишки оборотних коштів, грн.

Прискорення оборотності оборотних коштів призводить до таких результатів:

1. Збільшення обсягу виробленої продукції на кожен грошову одиницю поточних витрат підприємства, що вказує на ефективніше використання фінансових ресурсів і зростання продуктивності виробництва. Це дозволяє досягати вищих результатів при тих самих витратах, що позитивно впливає на рентабельність і ефективність роботи підприємства.
2. Вивільнення частини коштів з обороту без скорочення обсягів виробництва, що дає можливість створювати додаткові резерви для подальшого розширення діяльності. Це забезпечує підприємству більшу фінансову гнучкість, дозволяючи використовувати звільнені ресурси для інвестицій у розширення виробничих потужностей, оновлення обладнання чи збільшення обсягів виробництва.

Обсяг вивільнених за рахунок скорочення обороту оборотних коштів можна визначити наступним чином:

$$\Delta Z_c = (P\Pi_3 / 360) \times (T_6 - T_3)$$

де $P\Pi_3$ - обсяг реалізованої продукції в звітному році, грн.;

T_6, T_3 - середня тривалість одного обороту оборотних коштів у базовому та звітному роках, дні.

Підвищення ефективності використання оборотних коштів є важливим етапом у забезпеченні стабільності та розвитку підприємства. Це можна досягти завдяки впровадженню ряду стратегічних заходів, серед яких:

1. Скорочення строків виготовлення продукції за допомогою механізації робіт та удосконалення технологічних процесів. Впровадження нових технологій, автоматизація виробничих ліній і вдосконалення робочих процесів дозволяють значно знизити час на виробництво кожної одиниці продукції. Це не тільки збільшує загальний обсяг виробництва, а й зменшує час перебування оборотних коштів у виробничому циклі, що позитивно впливає на їх оборотність.
2. Зменшення обсягів виробничих запасів через поліпшення організації матеріально-технічного постачання та зменшення відстаней транспортування. Оптимізація системи постачання, покращення планування та управління запасами дозволяють зменшити надмірні запаси на складах, що сприяє більш ефективному використанню коштів і звільненню фінансових ресурсів для інших потреб підприємства. Крім того, скорочення витрат на транспортування і зберігання матеріалів позитивно впливає на загальну економічну ефективність.
3. Економія матеріальних ресурсів, їх краще зберігання та суворе дотримання норм витрат. Встановлення чітких стандартів використання матеріалів, регулярний контроль за витратами та поліпшення умов зберігання ресурсів дозволяють зменшити витрати на матеріали та покращити їх використання. Це допомагає знизити собівартість продукції і забезпечити більш ефективне використання оборотних коштів.
4. Удосконалення розрахунків із замовниками та поліпшення фінансової і платіжної дисципліни. Важливою складовою підвищення ефективності

оборотних коштів є налагодження своєчасних та точних розрахунків із замовниками, забезпечення швидкого надходження платежів і зниження прострочених заборгованостей. Це дозволяє швидше отримувати кошти за реалізовану продукцію, що покращує ліквідність підприємства та скорочує потребу у зовнішньому фінансуванні.

Завдяки комплексному підходу до цих заходів підприємство може значно покращити оборотність своїх коштів, зменшити фінансове навантаження та підвищити загальну економічну ефективність.

3.4. Шляхи поліпшення використання оборотних коштів підприємства

Ефективність використання оборотних активів безпосередньо залежить від ступеня реалізації заходів, спрямованих на оптимізацію їх використання та прискорення оборотності. Ці заходи охоплюють всі етапи обігу оборотних коштів, і їх правильне впровадження дозволяє значно підвищити загальну ефективність фінансових ресурсів підприємства.

Основним завданням підприємства є забезпечення ефективного використання оборотних коштів через прискорення їх оборотності на всіх етапах їх кругообігу. Це включає впровадження ряду стратегій і механізмів, які знижують час, необхідний для повернення коштів до підприємства, і дозволяють зменшити потребу в додаткових фінансових ресурсах.

На стадії створення виробничих запасів необхідно забезпечити раціональне використання матеріальних ресурсів. Це включає удосконалення нормування, скорочення нормативних запасів, вдосконалення роботи транспорту, а також оптимальний вибір постачальників і встановлення вигідних умов для постачання. Приділяючи увагу кожному етапу логістичного ланцюга, підприємство може зменшити витрати та звільнити кошти, які можуть бути використані для подальшого розвитку.

На стадії незавершеного виробництва важливо скоротити тривалість виробничого циклу. Це досягається завдяки впровадженню новітніх технологій, прогресивної техніки, розвитку стандартизації та уніфікації виробничих процесів. Крім того, важливим аспектом є вдосконалення системи економічного стимулювання для підвищення мотивації працівників та забезпечення високої продуктивності праці.

На стадії обігу продукції необхідно зосередитися на раціональній організації збуту продукції, прискоренні документообороту та дотриманні договірної платіжної дисципліни. Використання маркетингових інструментів, таких як реклама та активізація продажів, допомагає стимулювати попит на продукцію і прискорити її реалізацію. Це також включає впровадження ефективних систем управління взаєморозрахунками, що забезпечує своєчасні надходження коштів і покращує ліквідність підприємства.

У кожному конкретному випадку, зважаючи на особливості виробничого процесу та збуту, підприємство самостійно вибирає найефективніші шляхи прискорення оборотності своїх активів. Це дозволяє не тільки зекономити значні фінансові ресурси, а й збільшити обсяги виробництва і реалізації продукції, не вдаючись до залучення додаткових фінансових коштів. Такий підхід забезпечує

підприємству стабільність, конкурентоспроможність і здатність до швидкої адаптації в умовах мінливого ринку.

Питання для самоконтролю

1. Що таке оборотні кошти підприємства, і яку функцію вони виконують у виробничому процесі?
2. Які елементи входять до складу оборотних коштів?
3. Як структура оборотних коштів залежить від галузі діяльності підприємства?
4. Що таке нормування оборотних коштів, і для чого воно здійснюється?
5. Які основні методи нормування оборотних коштів застосовуються на підприємствах?
6. Як визначають норматив оборотних коштів для окремих видів запасів?
7. Які основні показники використовуються для оцінки ефективності використання оборотних коштів?
8. Що таке коефіцієнт оборотності, і як його значення впливає на фінансову стійкість підприємства?
9. Які основні заходи можна впровадити для підвищення ефективності використання оборотних коштів?
10. Як автоматизація управління запасами впливає на зменшення втрат і підвищення ефективності оборотних коштів?

Лекція 4. Мотивація і оплата праці на підприємстві

План

- 4.1. Мотивація як процес стимулювання до високопродуктивної праці.**
- 4.2. Поняття, види і шляхи зростання заробітної плати.**
- 4.3. Тарифна система, як основа організації оплати праці і її елементи.**
- 4.4. Основні фактори резерву росту продуктивності праці.**

4.1. Мотивація як процес стимулювання до високопродуктивної праці

Керівнику підприємства для досягнення ефективного управління персоналом та організації стимулювання праці необхідно мати знання з теорії мотивації. Мотивація є ключовим елементом, оскільки вона визначає внутрішній стимул людини до діяльності, що безпосередньо пов'язаний із задоволенням її базових потреб, таких як бажання досягти особистих і професійних цілей.

Для забезпечення високої ефективності праці на підприємстві важливо впровадити ефективну систему мотивації. Мотивація – це набір взаємопов'язаних заходів, що стимулюють індивідуальних працівників або колектив до досягнення як особистих, так і спільних цілей підприємства. Це процес, що містить не тільки матеріальні стимули, а й нематеріальні фактори, які сприяють розвитку творчого потенціалу працівників.

Система мотивації має бути спрямована на формування свідомого ставлення до праці, що повинна сприйматися не лише як джерело доходу, а й як шлях до самовдосконалення. Вона повинна підтримувати професійний і службовий ріст працівників, допомагати їм у досягненні кар'єрних цілей, розвивати відчуття

відповідальності за результати своєї роботи. У цьому контексті мотиваційна система стає важливим інструментом для підвищення продуктивності, залученості та лояльності працівників до підприємства, забезпечуючи таким чином його сталий розвиток та конкурентоспроможність на ринку.

При розробці моделей і методів мотивації важливо враховувати, що мотиваційні фактори, які можуть бути ефективними для одного працівника в певній ситуації, не обов'язково матимуть такий самий вплив на того ж працівника в іншій ситуації або на іншого працівника в аналогічних умовах. Тому підхід до мотивації має бути індивідуальним і враховувати різноманітні фактори, що впливають на кожного співробітника.

З цієї причини моделі мотивації повинні будуватися за багатофакторним принципом, де враховуються різноманітні аспекти потреб і очікувань працівників, а також зовнішні фактори, що впливають на їх поведінку та результативність. Такими моделями можуть бути:

1. *Моделі, що ґрунтуються на теорії потреб.* Ці моделі визначають мотивацію через ієрархію потреб, які потребують задоволення. Вони включають:

- фізіологічні потреби, які забезпечують основне існування (зарплата, умови праці);
- потреби в безпеці та захищеності, що включають стабільність і захист від загроз (соціальне забезпечення, здоров'я, безпека на робочому місці);
- соціальні потреби, що стосуються взаємодії, підтримки та приналежності до колективу (командна робота, взаєморозуміння, соціальні відносини);
- потреби в повазі, пов'язані з визнанням заслуг і досягнень (кар'єрне зростання, повага колег і керівництва);
- потреби в самовиявленні, що включають розвиток потенціалу і творчі можливості (особистісний і професійний ріст, самореалізація).

2. *Моделі, що ґрунтуються на теорії очікування.* Ці моделі зосереджені на співвідношенні витрат і винагороди та оцінці результатів праці. Вони включають:

- співвідношення витрат праці та результатів (як працівник оцінює, чи буде його праця виправдана отриманими результатами);
- співвідношення результатів праці та винагороди (як працівник оцінює, чи буде його праця винагороджена адекватно досягнутим результатом);
- ступінь відносного задоволення отриманою винагородою (як працівник сприймає винагороду в порівнянні з іншими можливими нагородами).

3. *Моделі, що ґрунтуються на теорії справедливості.* Ці моделі фокусуються на тому, як працівники оцінюють справедливість відносин у трудовому процесі, що включає:

- суб'єктивне визначення співвідношення винагороди та затрат праці (як працівник сприймає своє співвідношення з іншими в контексті витрат та отриманих винагород);
- порівняння особистої винагороди з заохоченням інших працівників, які виконують подібну роботу (як працівник оцінює свою винагороду в порівнянні з іншими, що виконують аналогічні завдання);

- зняття соціального напруження за допомогою забезпечення принципу справедливості в організації (збалансовані та справедливі умови, що знижують відчуття незадоволення та конфліктів).

Загалом, кожен з підходів має бути адаптований до конкретних умов підприємства і потреб працівників. Тільки комплексний підхід, який враховує всі ці фактори, дозволяє забезпечити високу мотивацію персоналу та досягнення максимальних результатів у діяльності організації.

Система мотивації на рівні підприємства повинна бути побудована на ряді важливих вимог, які сприяють створенню справедливої, ефективної та результативної робочої атмосфери. Основними принципами цієї системи є:

Забезпечення рівних можливостей для всіх працівників в плані зайнятості та кар'єрного росту. Це означає, що просування по службі має ґрунтуватися на об'єктивному оцінюванні результатів праці, а не на особистих перевагах або зовнішніх факторах. Всі співробітники мають мати рівні шанси для досягнення високих результатів і отримання відповідних кар'єрних можливостей.

Узгодження рівня оплати праці з результатами діяльності. Важливо, щоб рівень винагороди працівників був прямо пропорційний їхнім досягненням, ефективності та внеску в загальний успіх компанії. Визнання особистих досягнень має відобразитись у відповідному фінансовому заохоченні, що мотивує працівників до подальших високих результатів.

Створення умов для забезпечення здоров'я і безпеки праці. Підприємство повинно надавати належні умови для захисту працівників, забезпечувати безпеку їх праці, а також дбати про їхній добробут. Це включає не лише виконання законодавчих вимог, а й створення сприятливого робочого середовища, де здоров'я співробітників є пріоритетом.

Забезпечення можливостей для розвитку професійних навичок. Підприємство повинно надавати своїм працівникам ресурси для навчання і вдосконалення професійної майстерності. Це може включати програми навчання, тренінги, участь у семінарах, можливості для розвитку лідерських якостей, а також реалізацію особистих амбіцій та здібностей у межах організації.

Створення атмосфери довіри та зацікавленості в досягненні спільних цілей. Важливо підтримувати в колективі атмосферу відкритості, де кожен працівник відчуває свою значущість і розуміє, що його внесок важливий для загального результату. Це включає сприяння двосторонньому обміну інформацією між керівниками і підлеглими, де кожен має можливість висловити свою думку, обговорити важливі питання і брати участь у прийнятті рішень.

Загалом, система мотивації повинна бути спрямована на створення умов для продуктивної та стійкої роботи колективу, де кожен працівник відчуває свою важливість і має можливість для розвитку та досягнення своїх професійних і особистих цілей у межах підприємства.

Методи мотивації працівників можуть бути поділені на кілька категорій, що відображають різні підходи до стимулювання ефективної роботи та досягнення цілей організації. Серед основних методів мотивації виділяються:

1. Прямі економічні методи:

Ці методи передбачають фінансові стимули, що прямо залежать від результатів праці працівника:

Відрядна оплата – система оплати, при якій працівник отримує винагороду за кількість або якість виконаної роботи. Це стимулює до високих результатів у виконанні завдань.

Погодинна оплата – оплата за кількість відпрацьованих годин. Цей метод підходить для тих видів робіт, де точний обсяг виконаних завдань важко визначити.

Оплата навчання – компенсація витрат працівника на навчання або професійну підготовку, що сприяє його розвитку та вдосконаленню навичок.

Премії за раціоналізацію – фінансова винагорода за пропозиції, що сприяють підвищенню ефективності роботи, зниженню витрат або покращенню процесів.

Участь у прибутках – система, коли працівники отримують частину прибутку компанії, що мотивує їх до досягнення високих результатів і зростання ефективності роботи.

2. Непрямі економічні методи:

Ці методи спрямовані на забезпечення додаткових пільг і вигод, що покращують умови праці і життя працівника:

Пільгове харчування – організація харчування на робочому місці за зниженою ціною або на безкоштовній основі, що знижує витрати працівників і покращує їх комфорт.

Пільгове користування житлом і транспортом – надання працівникам можливості користуватися житлом або транспортними засобами на пільгових умовах, що полегшує їх побутові витрати.

Доплати за стаж роботи – фінансова винагорода за тривалу працю в компанії, що мотивує працівників залишатися в організації та знижує плинність кадрів.

3. Негрошові методи:

Ці методи більше зосереджуються на нематеріальних аспектах мотивації, таких як умови праці, кар'єрне зростання та професійний розвиток:

Гнучкі робочі графіки – надання працівникам можливості самостійно визначати свій робочий час у межах певних рамок, що дозволяє краще поєднувати роботу з особистими справами.

Охорона праці – забезпечення безпеки на робочому місці, створення здорових і комфортних умов праці, що важливо для запобігання травмам і професійним захворюванням.

Просування по службі – можливість кар'єрного росту і підвищення на посаді за досягнення результатів, що стимулює працівників працювати над собою.

Участь у прийнятті рішень на більш високому рівні – залучення працівників до стратегічних і важливих рішень, що підвищує їхню відповідальність і залученість до загальних цілей компанії.

Ці методи можуть бути застосовані як на індивідуальному, так і на груповому рівні. Вибір методу залежить від конкретних потреб і умов роботи

підприємства, а також від особистих особливостей кожного працівника чи групи працівників.

Особливу роль у системі мотивації відіграє винагорода. Це поняття охоплює більше, ніж просто фінансову винагороду або задоволення потреб. Винагорода може включати в себе все те, що людина вважає важливим для себе, і може варіюватися залежно від індивідуальних цінностей кожного працівника. Оскільки ці цінності у різних людей можуть значно відрізнятися, важливо розуміти, що ефективність мотивації також залежить від того, наскільки правильно обрані методи винагороди для конкретної ситуації. Важливо враховувати, що одна й та сама форма винагороди може по-різному впливати на різних працівників, в залежності від їхнього ставлення до роботи, особистих цінностей і потреб.

4.2. Поняття, види і шляхи зростання заробітної плати

Заробітна плата, як правова категорія, є важливою складовою трудових відносин, оскільки визначає права та обов'язки сторін трудового договору щодо оплати праці. Вона є однією з основних умов, що регулюють взаємодію роботодавця та працівника, згідно зі статтею 21 Кодексу законів про працю України (КЗпП). Як правило, заробітна плата є винагородою за виконану трудову діяльність і суттєво відрізняється від інших фінансових виплат, таких як допомоги, доплати, гарантійні чи компенсаційні виплати, які мають інші функції та призначення.

Заробітна плата є основним джерелом доходу працівника, і вона зазвичай нараховується у грошовій формі. Відповідно до трудового договору, роботодавець зобов'язаний виплатити цю винагороду працівникові за виконану ним роботу. Важливим аспектом є те, що заробітна плата є не просто оплатою праці, а й відображає систему оцінки та винагороди за результативність і рівень виконуваної роботи.

Розмір заробітної плати залежить від кількох факторів, серед яких основними є:

1. Складність та умови виконуваної роботи – більш складні та відповідальні завдання вимагають більшої винагороди.
2. Професійно-ділові якості працівника – рівень кваліфікації, досвід, навички та компетенція працівника безпосередньо впливають на рівень його заробітної плати.
3. Результати праці та господарської діяльності організації – успіхи працівника в досягненні поставлених цілей, а також фінансові результати підприємства можуть визначати розмір винагороди.
4. Максимальний розмір – заробітна плата не має жорсткого верхнього обмеження, що дає можливість для її зростання відповідно до економічних і ринкових умов.

Таким чином, заробітна плата є динамічним показником, який враховує не лише об'єктивні умови виконання роботи, але й індивідуальні досягнення працівника та економічну ситуацію в організації.

Структуру заробітної плати подано на рис 4.1.

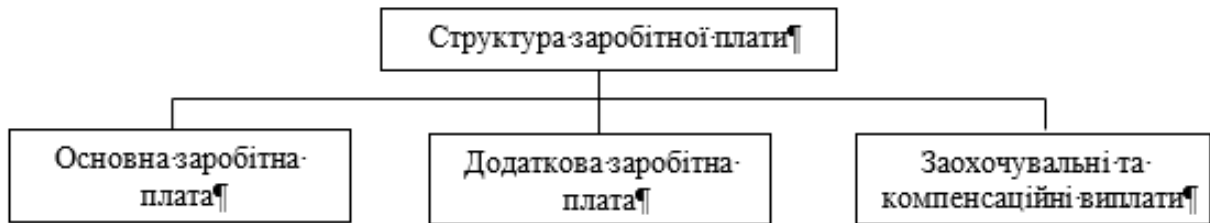


Рис. 4.1. Структура заробітної плати

Основна заробітна плата – це винагорода, яку працівник отримує за виконання своїх трудових обов’язків відповідно до встановлених норм праці. Ці норми можуть включати норми часу, виробітку, обслуговування або посадові обов’язки. Основна заробітна плата визначається у вигляді тарифних ставок (або окладів) і відрядних розцінок для робітників, а також посадових окладів для службовців. Вона є базовим елементом оплати праці та служить основою для подальшого розрахунку інших видів винагород.

Додаткова заробітна плата – це оплата, що нараховується за трудові досягнення, виконання роботи понад встановлені норми, прояви ініціативності, винахідливості або за роботу в особливих умовах. До її складу входять такі елементи, як доплати, надбавки, компенсаційні та гарантійні виплати, передбачені чинним законодавством, а також премії, які нараховуються за досягнення виробничих цілей або виконання певних функцій. Цей вид оплати є стимулюючим фактором, який сприяє підвищенню продуктивності та якості праці.

Інші заохочувальні та компенсаційні виплати включають додаткові форми винагороди, які не є обов’язковими згідно з законодавством, але застосовуються на підприємстві для стимулювання працівників. Сюди належать винагороди за підсумками роботи за рік, премії, що нараховуються за спеціальними системами та положеннями, а також компенсаційні виплати, які здійснюються понад встановлені норми. Такі виплати можуть бути як у грошовій, так і в матеріальній формі, і часто використовуються для підтримки лояльності працівників або мотивації досягнення кращих результатів.

Мінімальний розмір оплати праці є законодавчо встановленою нижньою межею заробітної плати, яку роботодавець зобов’язаний забезпечити. У разі, якщо працівник виконав місячну (або годинну) норму праці, а розмір його нарахованої заробітної плати є нижчим за мінімальний, підприємство має зобов’язання здійснити доплату до встановленого законодавством рівня. Це забезпечує соціальний захист працівників, гарантує їм мінімальні умови оплати праці та сприяє дотриманню принципів справедливості у трудових відносинах.

Таким чином, структура заробітної плати охоплює базову винагороду, стимули за досягнення та додаткові компенсаційні виплати, які разом створюють гнучку систему мотивації працівників та забезпечують їх соціальні гарантії.

Мінімальна заробітна плата – це встановлений законодавством найнижчий допустимий розмір оплати праці, який роботодавець зобов’язаний виплачувати працівникові за виконання ним місячної або погодинної норми праці (обсяг робіт), навіть якщо йдеться про просту некваліфіковану працю. Нижче цього

рівня оплата праці не може здійснюватися, незалежно від форми власності підприємства чи виду господарської діяльності.

Розмір мінімальної заробітної плати враховує кілька ключових чинників:

1. Мінімальний споживчий бюджет: Орієнтується на вартісну величину споживчого кошика, з поступовим наближенням до реального рівня доходів громадян залежно від економічної стабільності та розвитку країни.
2. Загальний рівень середньої заробітної плати: Враховується як індикатор соціально-економічної ситуації в країні.
3. Продуктивність праці: Визначає економічну ефективність роботи працівників у різних галузях.
4. Рівень зайнятості: Відображає стан ринку праці та економічні умови.

Мінімальна заробітна плата виконує роль державної соціальної гарантії, обов'язкової для всіх роботодавців і працівників на території України. Її розмір не може бути нижчим за вартісну межу малозабезпеченості для працездатної особи.

Розмір мінімальної заробітної плати затверджується Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України, зазвичай один раз на рік під час ухвалення Державного бюджету. У процесі ухвалення враховуються:

1. Пропозиції, напрацьовані представниками профспілок і роботодавців у рамках колективних переговорів.
2. Показники індексу споживчих цін та тарифів на послуги, що визначають рівень інфляції.
3. Перегляд мінімальної заробітної плати можливий у разі значного підвищення індексу цін на товари й послуги. Це узгоджується сторонами колективних переговорів.

Мінімальна заробітна плата включає базову оплату за виконану норму праці, але не охоплює:

Доплати за роботу в позанормовий час.

1. Оплату за шкідливі, важкі умови праці чи роботу в умовах підвищеного ризику.
2. Доплати за особливі географічні чи природні умови.
3. Премії до ювілейних дат, за раціоналізаторські пропозиції, матеріальну допомогу.
4. Мінімальні ставки (оклади) заробітної плати, як гарантії оплати праці, визначаються у генеральній угоді, укладеній між сторонами соціального діалогу.

Мінімальна заробітна плата є важливим інструментом соціально-економічної політики, що забезпечує захист прав працівників, сприяє підвищенню рівня життя населення та стабілізації ринку праці

Організація оплати праці здійснюється на підставах, наведених на рис. 4.2.



Рис. 4.2. Система організації оплати праці

Нормування праці

Нормування праці є важливим елементом організації трудового процесу, спрямованим на визначення обсягу праці, необхідного для виконання певних завдань, і забезпечення контролю за її виконанням. Одним із основних інструментів нормування виступають норми праці, які відображають конкретну міру трудових зусиль, необхідних для досягнення заданих результатів.

Норми праці включають:

1. Норми виробітку – визначають обсяг продукції, який працівник повинен виготовити за певний час.
2. Норми часу – встановлюють, скільки часу необхідно для виконання конкретного виробничого завдання.
3. Норми обслуговування – регламентують кількість одиниць обладнання, об'єктів чи процесів, які працівник має обслуговувати протягом певного періоду.
4. Норми чисельності – визначають оптимальну кількість працівників, потрібних для виконання певного обсягу робіт.

Ці норми формуються з урахуванням сучасного рівню розвитку техніки, технологій, організації виробничих процесів та умов праці.

Застосування певного типу норм залежить від специфіки виробничих умов. Наприклад:

В умовах масового виробництва часто використовуються норми часу та норми виробітку, які забезпечують ефективність процесів.

У складніших виробничих системах можуть застосовуватися норми обслуговування та норми чисельності, що дозволяють оптимізувати ресурси.

Особливості організації праці, зокрема її колективні форми, передбачають можливість використання укрупнених та комплексних норм.

Укрупнені норми охоплюють ширший спектр завдань або етапів виробництва, забезпечуючи узагальнений підхід до нормування.

Комплексні норми враховують взаємопов'язані процеси, створюючи умови для ефективної роботи бригад чи виробничих груп.

Значення нормування праці

Ефективне нормування праці сприяє:

1. Раціоналізації виробничих процесів – дозволяє оптимально розподілити трудові ресурси.

2. Справедливій оцінці праці – забезпечує відповідність між вкладеними зусиллями та винагородою.
3. Зростанню продуктивності – стимулює працівників до досягнення кращих результатів за рахунок чітко визначених стандартів.
4. Покращенню організації праці – створює умови для збалансованого функціонування виробничих систем.

Нормування праці залишається незамінним інструментом управління в сучасних умовах, дозволяючи підвищити ефективність діяльності підприємств та забезпечити їхній стабільний розвиток.

Норми праці повинні обов'язково переглядатися та замінюватися новими у разі:

1. Атестації та раціоналізації робочих місць, яка передбачає оцінку їхнього стану та внесення змін для підвищення ефективності роботи;
2. Впровадження нової техніки та технологій, що створюють умови для оптимізації виробничих процесів;
3. Здійснення організаційно-технічних заходів, спрямованих на підвищення продуктивності праці.

Ці зміни сприяють адаптації норм до сучасних умов виробництва та забезпечують їхню відповідність рівню технологічного розвитку підприємства.

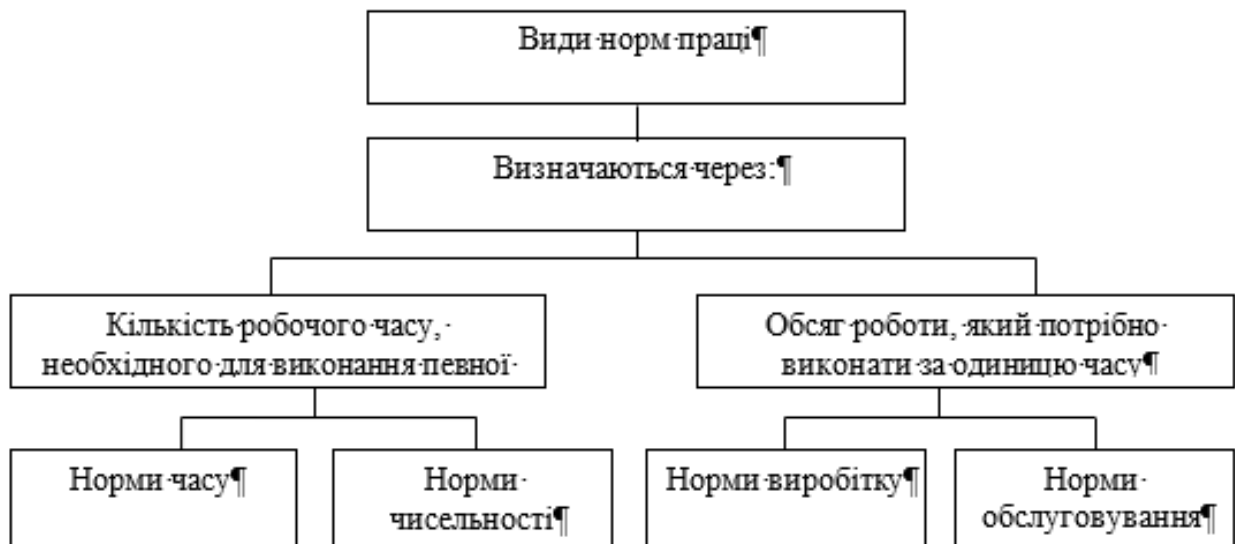


Рис. 4.3. Види норм праці

Виятки щодо перегляду норм праці

Досягнення високих показників продуктивності окремими працівниками або колективами (бригади) за рахунок:

- використання нових прийомів праці, розроблених із власної ініціативи;
- застосування передового досвіду та найкращих практик;
- вдосконалення робочих місць своїми силами, не є підставою для перегляду чинних норм праці. Ця норма закріплена статтею 85 Кодексу законів про працю України (КЗпП).

Мета оновлення норм праці

Процес перегляду норм праці має на меті:

Стимулювання інноваційного підходу – створення умов, за яких працівники прагнуть до впровадження нових методів роботи без ризику негайного підвищення норм.

Підтримку ефективності виробництва – забезпечення відповідності між встановленими нормами та реальними можливостями підприємства.

Гнучкість в управлінні трудовими ресурсами – адаптація норм до змін у виробничих процесах і технічному оснащенні.

Таким чином, перегляд норм праці є важливим інструментом удосконалення виробничої діяльності, але не повинен слугувати перешкодою для ініціативності та професійного розвитку працівників.

Функції нормування праці показано на рис. 4.4.

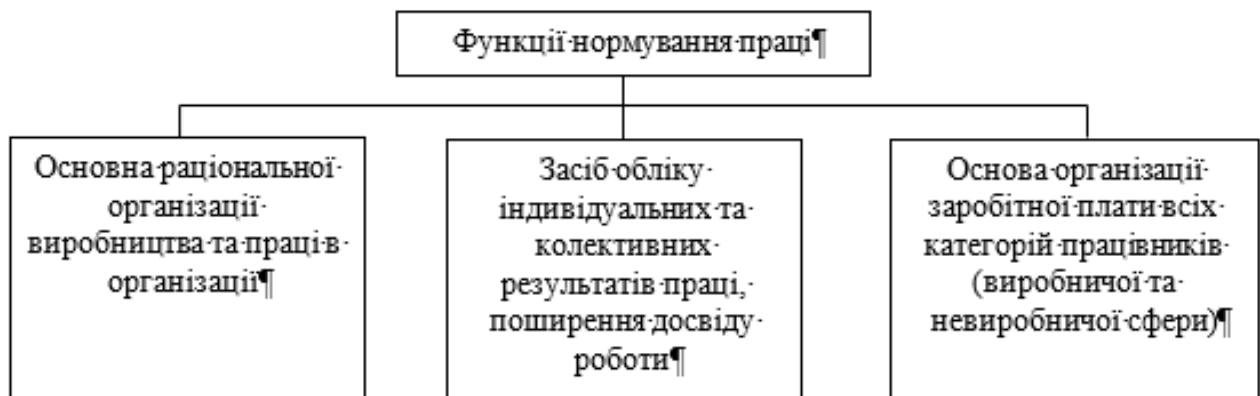


Рис. 4.4. Функції нормування праці

Кожна із зазначених функцій реалізує важливі завдання нормування праці.

При запровадженні, заміні й перегляді норм праці необхідно дотримуватися правових вимог, зазначених на рис. 4.5.

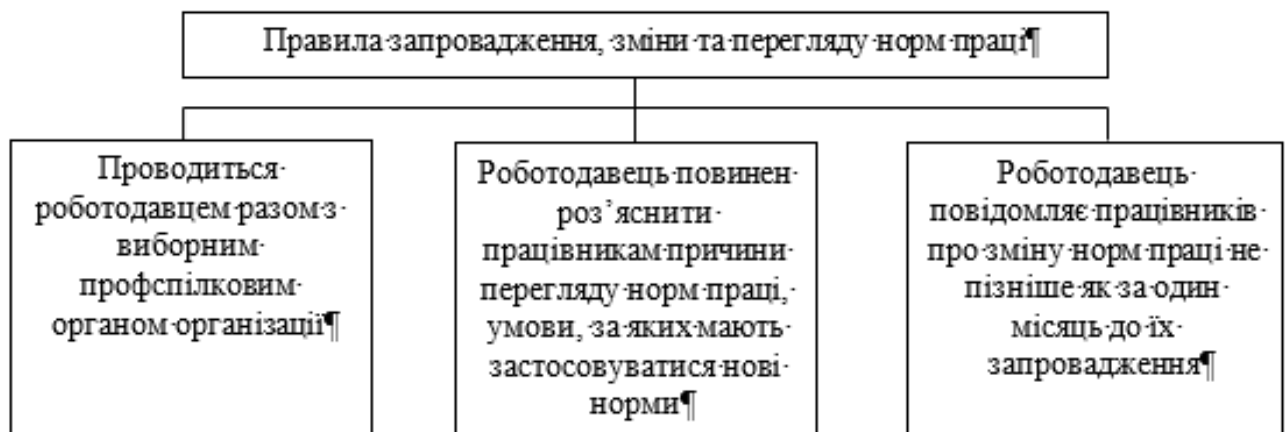


Рис. 4.5. Правила запровадження, заміни і перегляду норм праці

Порядок запровадження, заміни та перегляду норм праці

Стаття 85 Кодексу законів про працю України (КЗпП) визначає локальний порядок запровадження, заміни та перегляду норм праці. Умови та процедури цих змін можуть також бути зафіксовані в колективному договорі, що регламентує трудові відносини на підприємстві.

При запровадженні, заміні чи перегляді норм праці роботодавець зобов'язаний офіційно повідомити працівників про зміни. Повідомлення повинно бути зроблено письмово, не пізніше ніж за один місяць до набуття чинності новими умовами праці.

Це правило є обов'язковим для дотримання, оскільки забезпечує працівникам час для ознайомлення з новими умовами та адаптації до них.

Трудові спори, пов'язані із запровадженням, заміною або переглядом норм праці, вирішуються відповідно до чинного законодавства про працю. У разі порушення вимог, встановлених статтею 85 КЗпП, працівник має право вимагати оплати праці за попередньо чинними нормами.

Залежно від строку дії, стаття 87 КЗпП визначає такі види норм праці:

1. Стабільні норми. Встановлюються на невизначений строк і діють до моменту їх перегляду, що відбувається у разі зміни умов, на які вони були розраховані.
2. Тимчасові норми. Використовуються під час освоєння нових робіт або в ситуаціях, коли відсутні затверджені нормативні матеріали для нормування праці.
3. Одноразові норми. Запроваджуються для виконання робіт одиничного характеру, таких як позапланові чи аварійні завдання.

Заміна та перегляд типових норм.

Єдині та типові норми праці (міжгалузеві, галузеві, відомчі) можуть бути замінені чи переглянуті лише органами, які їх затвердили. Ця процедура регламентується статтею 89 КЗпП.

Умови розробки норм праці

Стаття 88 КЗпП встановлює перелік нормальних умов праці, які необхідно враховувати при розробці:

1. Норм виробітку (кількість продукції, яку потрібно виготовити за певний час);
2. Норм часу (затрати часу на виконання одиниці роботи);
3. Норм обслуговування (кількість обладнання чи робочих місць, які обслуговуються одним працівником).

Значення нормативів праці

Норми праці є важливим інструментом організації трудового процесу, спрямованим на раціональне використання робочого часу, підвищення продуктивності праці та забезпечення справедливих умов оплати. Дотримання встановленого порядку перегляду й запровадження норм дозволяє уникнути конфліктів та сприяє стабільності трудових відносин.

Нормальними вважаються умови праці, наведені на рис. 4.6.

Якщо роботодавець не виконує своїх обов'язків щодо забезпечення належних умов праці, через що працівник не може досягти встановлених норм, це не вважається провиною працівника у невиконанні норм праці.

При відрядній формі оплати праці розцінки визначаються з урахуванням встановленого розряду виконуваних робіт, відповідних тарифних ставок (окладів) та норм виробітку (норм часу).

Розмір відрядної розцінки розраховується шляхом:

1. Ділення погодинної (або денної) тарифної ставки, що відповідає розряду виконуваної роботи, на погодинну (або денну) норму виробітку.
2. Альтернативно, відрядна розцінка може бути визначена множенням погодинної (або денної) тарифної ставки на встановлену норму часу в годинах або днях.

Цей підхід забезпечує прозорість та обґрунтованість визначення оплати праці відповідно до встановлених норм і розрядів.

Положення статті 91 КЗпП слід розглядати як матеріальну пільгу та перевагу для авторів об'єктів інтелектуальної власності, які сприяли змінам у нормах праці та розцінках.

Працівники, які створили винахід, корисну модель, промисловий зразок або внесли раціоналізаторську пропозицію, що призвели до перегляду технічних норм і розцінок, мають право на збереження попередніх розцінок на період шести місяців з дати початку впровадження їхньої пропозиції.



Рис. 4.6. Нормальні умови праці

Це правило також поширюється на випадки, коли автор інтелектуальної власності раніше не виконував роботи, норми та розцінки якої були змінені через впровадження його досягнення, але був переведений на таку роботу після змін.

Для інших працівників, які брали участь у впровадженні зазначених нововведень, попередні розцінки зберігаються протягом трьох місяців.

У разі погодинної оплати праці працівникам встановлюються нормовані завдання. Для окремих функцій чи обсягів робіт можуть визначатися норми

обслуговування або норми чисельності працівників, що регламентується статтею 92 КЗпП.

Тарифна система є основою організації оплати праці, використовуючись для розподілу робіт за їх складністю та класифікації працівників відповідно до кваліфікації й тарифної сітки. Вона формує та забезпечує диференціацію заробітної плати залежно від складності завдань і рівня кваліфікації.

Під тарифною системою розуміють сукупність організаційно-правових норм (тарифів), закріплених у колективних договорах, тарифних угодах та інших нормативних актах. Ця система регулює розміри заробітної плати, враховуючи:

- складність та умови праці;
- інтенсивність та значущість роботи;
- особливості виробничого процесу;
- природно-кліматичні умови, у яких функціонує організація.

Тарифна система забезпечує справедливий розподіл оплати праці відповідно до внеску кожного працівника, дозволяючи враховувати специфіку роботи та умови, у яких вона виконується (рис. 4.7).



Рис. 4.7. Тарифна система

Тарифна сітка (або схема посадових окладів) розробляється на основі таких *ключових елементів*:

1. Тарифної ставки працівника першого розряду, яка встановлюється у розмірі, не нижчому за мінімальні показники, визначені генеральною або галузевою угодою.
2. Міжкваліфікаційних (або міжпосадових) співвідношень розмірів тарифних ставок (посадових окладів), що забезпечують пропорційність оплати праці залежно від складності виконуваних робіт і кваліфікації працівників.

Тарифні ставки першого розряду можуть встановлюватися з урахуванням різних одиниць часу:

1. Годинні ставки – найпоширеніші в організаціях виробничого сектора, де враховується оплата за кожну відпрацьовану годину.
2. Денні ставки – застосовуються в галузях, де нормування праці здійснюється за змінними нормами виробітку, наприклад, у вугільній промисловості.
3. Місячні оклади – використовуються для певних категорій працівників допоміжного персоналу, де облік праці ведеться за повний місяць.

Тарифна ставка – це фіксований розмір оплати праці за виконання працівником встановленої норми праці (або трудових обов'язків) протягом визначеної одиниці часу.

Ця система дозволяє:

1. Забезпечити прозорість оплати праці, враховуючи її інтенсивність та кваліфікаційний рівень працівника.
2. Створити гнучкість у виборі форм нарахування заробітної плати залежно від специфіки галузі.
3. Підтримувати справедливе співвідношення між посадовими окладами працівників різного рівня.

У кожній галузі діють власні підходи до встановлення тарифних ставок, що враховують особливості виробничого процесу, характер роботи та умови праці. Тарифна сітка є ключовим інструментом для формування системи оплати праці, яка мотивує працівників до якісного виконання трудових обов'язків і розвитку професійних навичок.

Поділ тарифних ставок залежно від умов праці за категоріями показано на рис. 4.8.

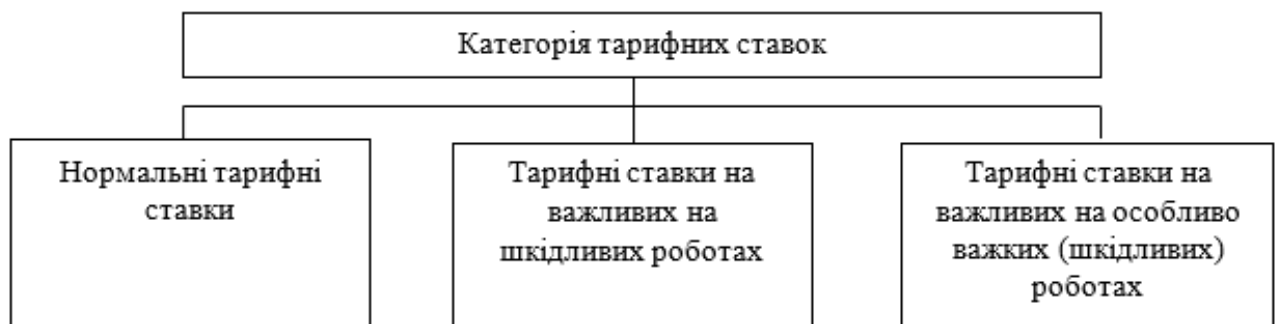


Рис. 4.8. Категорії тарифних ставок

Тарифні ставки можуть змінюватися залежно від інтенсивності праці, що дозволяє забезпечити справедливу оплату відповідно до складності виконуваних завдань і кваліфікації працівників.

Для розподілу оплати праці з урахуванням складності роботи та рівня кваліфікації використовуються тарифні сітки та тарифно-кваліфікаційні довідники.

Тарифна сітка – це структура, яка складається з тарифних розрядів, визначених залежно від:

1. Складності виконуваних робіт.
2. Кваліфікаційних характеристик працівників.

Основним інструментом для відображення складності праці є тарифні коефіцієнти, що застосовуються для кожного тарифного розряду. Вони визначають відносну величину оплати праці між різними розрядами в межах тарифної сітки.

Кваліфікаційний розряд відображає рівень складності виконуваних завдань і кваліфікацію працівника. Цей показник виконує подвійну функцію:

1. Характеризує рівень кваліфікації працівника, визначаючи його професійні можливості.

2. Відображає складність роботи, яку він виконує.

Тарифно-кваліфікаційні довідники є основним засобом для:

1. Тарифікації робіт.
2. Присвоєння кваліфікаційних розрядів працівникам.

Ці довідники – це збірники, які містять детальний опис тарифно-кваліфікаційних характеристик для всіх професій працівників. Вони систематизовані за виробничими галузями та видами робіт, що полегшує їхнє використання у різних сферах діяльності.

Справедливість в оплаті праці: забезпечується відповідність між складністю роботи, кваліфікацією працівника та його оплатою.

Стандартизація: єдиний підхід до оцінки кваліфікації працівників у різних галузях.

Мотивація до підвищення кваліфікації: можливість отримання вищого тарифного розряду стимулює працівників до професійного зростання.

Гнучкість: система адаптується до змін у виробництві, що забезпечує ефективність її застосування в умовах розвитку технологій та змінюваних виробничих умов.

Таким чином, тарифні сітки, кваліфікаційні розряди та довідники відіграють ключову роль у створенні прозорої та справедливої системи оплати праці, яка стимулює працівників до якісного виконання своїх обов'язків і професійного розвитку.

4.3. Тарифна система, як основа організації оплати праці і її елементи

Тарифікація робіт – це процес віднесення видів праці до певних тарифних розрядів залежно від рівня їх складності, що є ключовим елементом у системі диференціації оплати праці.

Віднесення виконуваних робіт до відповідних тарифних розрядів і присвоєння кваліфікаційних розрядів працівникам здійснюється власником підприємства або уповноваженим органом. Цей процес базується на вимогах тарифно-кваліфікаційного довідника і відбувається за узгодженням із профспілковим органом чи іншим представництвом трудового колективу.

Довідник слугує нормативною базою, яка визначає:

1. Характеристики різних видів праці.
2. Критерії віднесення робіт до відповідних розрядів.
3. Вимоги до кваліфікації працівників.
4. Умови присвоєння та підвищення кваліфікаційних розрядів
5. Підвищення кваліфікаційних розрядів здійснюється відповідно до професійних досягнень і виконання трудових обов'язків працівниками.

Ключові умови для підвищення розряду:

1. Успішне виконання норм праці: Працівники повинні не лише стабільно виконувати встановлені норми, а й демонструвати якісне та ефективне виконання завдань.
2. Сумлінне ставлення до обов'язків: Високий рівень відповідальності та дотримання трудової дисципліни є обов'язковими умовами для розгляду підвищення розряду.

3. Досвід виконання робіт вищого розряду: Працівник повинен виконувати роботи вищого тарифного розряду протягом щонайменше трьох місяців.
4. Складання кваліфікаційного екзамену: Для підтвердження своєї компетенції та професійного рівня працівник складає відповідний іспит.

Переваги підвищення кваліфікаційного розряду

Матеріальні стимули: Підвищення тарифного розряду супроводжується зростанням заробітної плати.

Професійне зростання: Отримання вищого розряду сприяє розвитку професійних навичок і зміцненню позиції працівника на ринку праці.

Мотивація до якісної роботи: Система підвищення розрядів стимулює працівників до відповідального підходу до своїх обов'язків.

Таким чином, тарифікація робіт та присвоєння кваліфікаційних розрядів є важливими складовими організації праці, які сприяють встановленню справедливих умов оплати, підвищенню кваліфікації працівників і їхній професійній мотивації.

За серйозні порушення технологічної дисципліни або інші порушення, які призвели до погіршення якості продукції, працівникові може бути знижено кваліфікацію на один розряд. Відновлення попереднього розряду можливе лише через три місяці після зниження та здійснюється відповідно до загального порядку.

Основним елементом тарифної системи оплати праці є посадові оклади, які встановлюються роботодавцем на основі посади працівника, його кваліфікації, умов праці, значення посади в організації та складності виконуваних обов'язків.

Оплата праці керівників, спеціалістів та службовців часто включає доплати та надбавки, які виконують роль стимулів за виконання додаткових обов'язків. Ці надбавки можуть бути специфічними для певних категорій працівників, таких як працівники прокуратури або державні службовці. Їх встановлення також може бути передбачене локальними нормативними актами організації.

Після атестації роботодавець має право змінювати посадові оклади працівників, але це повинно відбуватися в межах встановлених мінімальних та максимальних розмірів окладів для відповідних посад, визначених відповідним нормативним актом.

Згідно зі статтею 97 Кодексу законів про працю (КЗпП), правове регулювання оплати праці передбачає вибір і застосування певної системи оплати праці, що визначає, як саме здійснюється розрахунок оплати за виконану роботу залежно від кількості затраченої праці. Це може бути погодинна оплата, відрядна або інші системи оплати праці, що регулюються трудовим законодавством.

Система оплати праці – це метод визначення співвідношення між кількістю затраченої праці працівника, що вимірюється певними показниками, і розміром нарахованої йому заробітної плати.

Як зазначає професор В.І. Прокопенко, міра праці визначається або кількістю та якістю виробленої продукції, або часом, витраченим на виконання робіт. Співвідношення міри праці та винагороди утворює систему оплати праці.

Залежно від того, яка саме міра праці застосовується, існують дві основні системи оплати праці.

Якщо мірою праці є час, витрачений на виконання роботи, то використовується погодинна система оплати праці (ст. 88 КЗпП). Якщо ж мірою праці є кількість і якість виробленої продукції, то застосовується відрядна система оплати праці.

Окрім цих основних систем, застосовується також преміальна система, яка доповнює погодинну чи відрядну систему, але не функціонує як самостійний метод оплати праці.

Оплата праці може визначатися на основі результатів індивідуальних або колективних робіт.

Згідно зі статтями 88, 97 і 106 КЗпП, згадується саме погодинна система оплати праці.

Системи оплати праці визначаються організаціями самостійно в рамках колективного договору, при цьому повинні дотримуватися норм і гарантій, визначених законодавством, генеральною та галузевими угодами. Якщо колективний договір в організації не укладений, роботодавець зобов'язаний узгодити ці питання з виборним профспілковим органом, що представляє інтереси більшості працівників. Якщо ж такого органу немає, погодження здійснюється з іншим уповноваженим органом, який представляє трудовий колектив (ст. 97, 247 КЗпП).

Погодинна система оплати праці залежить від періоду часу, на основі якого розраховується заробіток. Вона поділяється на три види: погодинну, поденну та помісячну.

У разі *погодинної оплати* праці заробітна плата працівника визначається на основі фактично відпрацьованих годин. У поденній системі вона залежить від кількості відпрацьованих робочих днів протягом місяця.

У випадку погодинної та поденної оплати заробіток обчислюється шляхом множення відповідної годинної або денної тарифної ставки на кількість відпрацьованих годин або днів протягом облікового періоду.

При *помісячній оплаті* праці нарахування заробітної плати здійснюється за місячною тарифною ставкою або посадовим окладом за умови відпрацьованого повного місяця, незалежно від кількості робочих днів у місяці. Найбільш поширеним видом погодинної системи оплати є помісячна оплата.

Відрядна система оплати праці передбачає, що заробіток працівника визначається за виконаний обсяг роботи або вироблену продукцію, яка оплачується за відрядними розцінками. Ці розцінки обчислюються згідно з тарифними ставками та нормами виробітку або часу, зокрема за кількістю виробленої продукції або виконаних трудових операцій. Відрядна система найчастіше застосовується до робітників і дозволяє максимально враховувати кінцевий результат праці при визначенні її оплати.

Відрядна розцінка – це сума оплати за одиницю виробленої продукції або виконану операцію, що відповідає встановленим вимогам щодо якості.

Згідно з ст. 90 КЗпП, відрядні розцінки визначаються на основі встановлених розрядів роботи, тарифних ставок (окладів) та норм виробітку (або норм часу).

Визначення відрядної розцінки здійснюється шляхом ділення погодинної (або денної) тарифної ставки, що відповідає розряду виконуваної роботи, на погодинну (денну) норму виробітку. Також вона може обчислюватися множенням погодинної (денної) тарифної ставки на встановлену норму часу (в годинах або днях).

Відрядна система оплати праці має кілька різновидів. У разі прямої відрядної системи оплата праці здійснюється за єдиними відрядними розцінками відповідно до фактичного виробітку працівника. В такій системі заробітна плата зростає пропорційно до обсягу виробітку.

При непрямій відрядній системі оплата праці допоміжного персоналу залежить від роботи основних працівників або групи працівників, чия діяльність безпосередньо впливає на результат.

При відрядно-прогресивній системі розцінки за одиницю продукції збільшуються пропорційно до рівня перевиконання встановлених норм виробітку, тобто за прогресивною шкалою.

У випадку акордно-відрядної системи заробіток працівників визначається за діючими розцінками і нормами на весь обсяг виконуваних робіт. Ця система найчастіше застосовується в будівництві.

Преміальна система оплати праці включає виплату премій, яка зазвичай залежить від досягнення певних результатів в порівнянні з установленими нормами. Ця система має такі ключові елементи: показники преміювання, умови преміювання, розмір та шкала преміювання, коло працівників, які мають право на премію, та джерела фінансування премій. Окрім того, можуть бути премії за спеціальними системами, які служать заохочувальними виплатами.

Винагорода за підсумками роботи за рік є заохочувальним елементом заробітної плати. Виплата цієї винагороди регулюється локальними нормативними актами, такими як колективний договір або положення, що визначають умови її надання. Розмір винагороди залежить від стажу роботи в організації та якості виконуваних обов'язків. Положення про виплату також визначають категорії осіб, які мають право на таку винагороду, умови надання, порядок обчислення безперервного стажу роботи та підстави для надання або позбавлення винагороди.

Ця винагорода виплачується штатним працівникам організації, тоді як порушникам трудової дисципліни її може бути відмовлено.

4.4. Основні фактори резерву росту продуктивності праці

Фактори зміни конкретного показника – це комплекс всіх сил і причин, що визначають його динаміку. У контексті продуктивності праці, фактори її зростання – це сукупність усіх рушійних сил і причин, які сприяють підвищенню ефективності трудової діяльності. Оскільки зростання продуктивності праці є надзвичайно важливим як для окремих підприємств, так і для економіки в цілому, вивчення факторів цього зростання та виявлення резервів стає ключовим

завданням як теоретичних досліджень, так і практичного застосування економічних знань.

З точки зору рівня керованості, фактори підвищення продуктивності праці можна поділити на дві основні категорії:

1. Фактори, що знаходяться в межах впливу господарюючого суб'єкта. Це ті чинники, на які можна здійснювати прямий вплив через управлінські та організаційні заходи, а також через покращення умов праці, підвищення кваліфікації та мотивації працівників, впровадження нових технологій і технічних рішень, а також через інновації та удосконалення трудових відносин.
2. Фактори, що виходять за межі керованості господарюючого суб'єкта. Це зовнішні чинники, такі як політична ситуація в країні та світі, рівень розвитку ринкових відносин, конкуренція, науково-технічний прогрес, загальний рівень економічного розвитку, а також якість і кількість трудових ресурсів у країні. Крім того, сюди входять культурні, моральні та соціальні цінності, наявність природних ресурсів, розвиток інфраструктури, що також мають значний вплив на продуктивність праці.

Розуміння та аналіз цих факторів дозволяє ефективно сприяти зростанню продуктивності праці, розробляючи стратегії для мінімізації зовнішніх обмежень та максимізації внутрішніх можливостей підприємств і організацій.

Оскільки праця є процесом взаємодії робочої сили із засобами виробництва, фактори зростання продуктивності праці можна класифікувати за їх змістом на три основні групи:

1. Соціально-економічні фактори, які впливають на якість робочої сили. Це фактори, що визначають рівень кваліфікації, освітнього рівня, професійної підготовки та мотивації працівників. До них також відносяться соціальні умови праці, рівень оплати праці, соціальна захищеність та інші аспекти, що забезпечують ефективне використання робочої сили в процесі виробництва.
2. Матеріально-технічні фактори, що визначають якість засобів виробництва. Це фактори, які стосуються технічного оснащення, стану та модернізації обладнання, використання новітніх технологій, а також наявності і стану сировини та матеріалів. Чим більш прогресивними і ефективними є засоби виробництва, тим більша ймовірність зростання продуктивності праці.
3. Організаційно-економічні фактори, що визначають якість поєднання робочої сили та засобів виробництва. Це ті аспекти, які стосуються організації робочих процесів, управління виробництвом, оптимізації виробничих потоків, а також раціонального використання як людських ресурсів, так і технічних засобів. Ефективне поєднання цих складових дозволяє значно підвищити продуктивність праці, мінімізуючи витрати і збільшуючи виробничі потужності.

До групи соціально-економічних факторів зростання продуктивності праці входять усі аспекти, що впливають на покращення якості робочої сили. Це передусім такі характеристики працівників, як рівень їх кваліфікації, професійних знань, умінь та навичок, що визначають ефективність виконання трудових обов'язків. Важливими є також компетентність, відповідальність,

фізичне та психічне здоров'я працівників, а також їх інтелектуальні здібності. У зв'язку з цим значущими є такі фактори, як професійна придатність, адаптованість до змін, інноваційність та професійна мобільність, здатність швидко реагувати на зміни в умовах праці. Крім того, моральність, дисциплінованість та внутрішня мотивація, яка проявляється у прагненні якісно виконувати свою роботу, мають прямий вплив на підвищення продуктивності праці. До цієї групи належать також характеристики трудових колективів, зокрема рівень трудової активності, наявність творчої ініціативи, соціально-психологічний клімат у колективі та система ціннісних орієнтацій, що сприяють формуванню ефективної командної роботи.

До групи матеріально-технічних факторів зростання продуктивності праці відносяться всі напрямки прогресивних змін у техніці та технології виробництва. Це охоплює модернізацію обладнання, впровадження нових та продуктивніших технічних засобів, що дозволяють значно підвищити ефективність праці. Важливим є також підвищення рівня механізації та автоматизації виробничих процесів, що дає змогу скоротити час виконання завдань і знизити людський фактор. Крім того, впровадження нових прогресивних технологій, а також використання ефективніших видів сировини, матеріалів і енергії сприяє зниженню витрат та підвищенню якості продукції.

До групи організаційно-економічних факторів зростання продуктивності праці належать зміни, що стосуються організації праці, виробництва та управління. Сюди входить вдосконалення структури управлінських органів, оптимізація систем управління виробничими процесами, а також активне впровадження автоматизованих систем управління, які дозволяють значно знизити витрати часу на виконання рутинних завдань. Покращення матеріальної, технічної та кадрової підготовки виробництва, організація роботи виробничих та допоміжних підрозділів, а також вдосконалення поділу та кооперації праці є важливими складовими цієї групи факторів. Розширення сфери суміщення професій та функцій дозволяє більш ефективно використовувати наявні кадрові ресурси. Крім того, впровадження передових методів та прийомів праці, оптимізація організації та обслуговування робочих місць, удосконалення норм і нормативів праці є невід'ємними елементами, що забезпечують підвищення продуктивності. Окрім того, важливими є покращення умов праці та відпочинку, а також вдосконалення системи матеріального стимулювання, що впливають на рівень мотивації працівників і їхню продуктивність.

Розгляд усіх цих факторів дозволяє комплексно підходити до проблеми зростання продуктивності праці, виявляти можливості для її підвищення та впроваджувати ефективні стратегії розвитку.

За сферою виникнення та дії фактори зростання продуктивності праці можна класифікувати на кілька категорій, кожна з яких відображає різні рівні та аспекти впливу на ефективність праці.

Внутрішньовиробничі фактори – це фактори, що виникають та діють безпосередньо в межах підприємства або організації. Вони пов'язані з оптимізацією внутрішніх виробничих процесів, удосконаленням організації праці, впровадженням нових технологій та методів управління, а також

покращенням взаємодії між працівниками. До внутрішньовиробничих факторів належать також заходи, що підвищують ефективність використання наявних ресурсів підприємства, покращення умов праці, підвищення кваліфікації персоналу та мотивації, а також впровадження сучасних методів контролю і управління виробничими процесами.

Галузеві та міжгалузеві фактори відносяться до покращення взаємодії та кооперації між різними підприємствами в межах однієї галузі або між кількома суміжними галузями. Ці фактори сприяють підвищенню продуктивності через концентрацію виробництва, що дозволяє досягти економії від масштабу, а також внаслідок комбінування виробничих процесів та освоєння нових технологій на рівні всієї галузі або кількох взаємопов'язаних секторів економіки. Такий підхід забезпечує синергію між різними учасниками виробничого процесу, що в свою чергу підвищує загальну ефективність виробництва.

Регіональні фактори зростання продуктивності праці характеризуються специфікою певного географічного або економічного регіону. Ці фактори можуть бути пов'язані з особливостями природних ресурсів, розвитку інфраструктури, умовами для бізнесу або спеціалізацією регіону на конкретних видах виробництва. Наприклад, створення вільних економічних зон, підтримка інноваційних підприємств, покращення транспортної та логістичної інфраструктури, а також наявність спеціальних економічних програм для певних територій можуть стимулювати зростання продуктивності праці в межах регіону.

Загальнодержавні фактори впливають на продуктивність праці в масштабах усієї країни. До таких факторів належать політика держави в галузі охорони здоров'я, освіти, наукових досліджень, а також економічні реформи, що сприяють зростанню ефективності національної економіки. Наприклад, покращення рівня здоров'я населення, підвищення рівня освіти та професійної підготовки працівників, ефективне використання трудового потенціалу, розбудова інфраструктури, підтримка інноваційних технологій та стимулювання підприємницької діяльності – все це має вирішальне значення для підвищення продуктивності праці на рівні країни в цілому.

Загалом, ці різні категорії факторів зростання продуктивності праці взаємодіють між собою, створюючи комплексний вплив на економічний розвиток і конкурентоспроможність як окремих підприємств, так і національної економіки в цілому.

Резерви зростання продуктивності праці – це потенційні можливості для підвищення ефективності праці, які вже були виявлені, але з якихось причин ще не були використані або не реалізовані в повному обсязі. Ці резерви можуть виникати під впливом науково-технічного прогресу, нових технологій та методів організації виробництва, що відкривають нові шляхи для підвищення продуктивності. Кількісно резерви можна виміряти як різницю між максимальним потенціалом продуктивності, який можна досягти, і реально досягнутим рівнем в конкретний момент часу. Тобто використання резервів зростання продуктивності праці – це процес, який дозволяє перетворити можливе в дійсне, реалізуючи ще не досягнуті можливості.

Оскільки резерви зростання продуктивності праці фактично є ще невикористаними можливостями на конкретному етапі, їх можна класифікувати за різними аспектами, як і фактори, що впливають на продуктивність. Найбільш важливою для економістів і менеджерів є класифікація внутрішньовиробничих резервів, оскільки вона дозволяє безпосередньо виявити можливості для підвищення продуктивності в межах конкретного підприємства, що робить цю класифікацію надзвичайно корисною для практичного застосування.

Згідно з виявленими можливостями для підвищення продуктивності, *резерви* можна поділити на три основні групи, аналогічно до факторів:

1. Соціально-економічні резерви, які визначають можливості для покращення якості використовуваної робочої сили. Це можуть бути такі аспекти, як підвищення кваліфікації працівників, поліпшення їхнього здоров'я, мотивація, розвиток соціально-психологічного клімату в трудових колективах, вдосконалення трудових відносин тощо.
2. Матеріально-технічні резерви, які зумовлені можливостями застосування більш ефективних засобів виробництва. Це може включати модернізацію обладнання, впровадження нових технологій, підвищення рівня автоматизації та механізації, застосування нових видів сировини та матеріалів, що знижують витрати і збільшують ефективність виробництва.
3. Організаційно-економічні резерви, що полягають у вдосконаленні організації праці та поєднання робочої сили із засобами виробництва. Це може включати покращення структури управління, реорганізацію виробничих процесів, підвищення ефективності використання робочого часу, а також оптимізацію розподілу функцій і робіт серед працівників.

Для максимального використання резервів зростання продуктивності праці на підприємствах розробляються спеціалізовані програми управління продуктивністю. В таких програмах визначаються конкретні види резервів, терміни їх реалізації, заходи для досягнення поставлених цілей, а також плануються витрати на ці заходи та очікувані економічні вигоди від їх впровадження. Крім того, програма передбачає призначення відповідальних осіб за виконання кожного етапу, що дозволяє більш ефективно контролювати процес і своєчасно вносити корективи для досягнення найкращих результатів.

Питання для самоконтролю

1. Що таке мотивація, і яку роль вона відіграє у підвищенні продуктивності праці?
2. Які основні теорії мотивації використовуються в управлінні персоналом?
3. Які методи стимулювання працівників можна застосовувати для підвищення ефективності їхньої роботи?
4. Що таке заробітна плата, і які її основні функції?
5. Які види заробітної плати існують (тарифна, відрядна, погодинна тощо)?
6. Які чинники впливають на зростання заробітної плати працівників?
7. Що таке тарифна система, і які її основні елементи?
8. Як визначається тарифна ставка, і яку роль вона відіграє у системі оплати праці?

9. Чим тарифна система відрізняється від інших підходів до організації оплати праці?
10. Які основні фактори сприяють підвищенню продуктивності праці на підприємстві?

Лекція 5. Фінансово-кредитні ресурси підприємства

План

5.1. Поняття, класифікація, джерела формування та напрями використання фінансових ресурсів.

5.2. Форми фінансування підприємств.

5.3. Інформаційні та програмні продукти, їх використання в діяльності підприємства.

5.1. Поняття, класифікація, джерела формування та напрями використання фінансових ресурсів

Поняття «фінансові ресурси» було вперше введено при складанні першого п'ятирічного плану СРСР, який включав баланс фінансових ресурсів. Відтоді цей термін став основним у фінансовій теорії та практиці, оскільки він визначає сукупність грошових коштів, що знаходяться у розпорядженні держави або підприємства та використовуються для здійснення фінансових операцій.

Фінансові ресурси підприємства являють собою сукупність його власних доходів, а також надходжень ззовні, таких як залучені кошти та позики, що перебувають у його розпорядженні і використовуються для виконання фінансових зобов'язань. Вони необхідні для фінансування поточних витрат, таких як закупівля сировини і матеріалів, виплата заробітної плати працівникам, а також для інвестицій у розширення виробничих потужностей і стимулювання економічної діяльності підприємства.

Фінансові ресурси формуються на двох рівнях:

На загальнодержавному рівні фінансові ресурси складаються з національного доходу, який є основним джерелом формування фінансування на державному рівні. Національний дохід включає всі доходи, які створюються на території країни, і забезпечують можливість фінансування суспільних потреб, таких як соціальні програми, інфраструктура, оборона та інші важливі сфери.

На рівні окремого підприємства фінансові ресурси формуються внаслідок власних доходів, що отримуються від основної діяльності, а також залучених коштів, таких як кредити, інвестиції, випуск акцій або облігацій. Вони використовуються для підтримки фінансової стабільності підприємства, розвитку його виробничих потужностей та забезпечення економічного росту.

Таким чином, фінансові ресурси є важливим елементом для підтримки економічної діяльності як на рівні держави, так і на рівні окремих підприємств, і вони визначають можливості для реалізації стратегічних планів та досягнення фінансової стабільності.

Джерела формування фінансових ресурсів підприємства включають різноманітні категорії коштів, які забезпечують його фінансову діяльність і можливості для розвитку:

1. Власні та прирівняні до них кошти – це суми, що походять від прибутку підприємства, амортизаційних відрахувань, виручки від реалізації майна, яке більше не використовується в господарській діяльності, а також стабільних пасивів, таких як нерозподілений прибуток або інші резерви. Ці кошти є основним джерелом для фінансування внутрішніх потреб і дозволяють підтримувати фінансову стабільність.
2. Ресурси, мобілізовані на фінансовому ринку – включають кошти, отримані через продаж акцій, облігацій або інших цінних паперів. Це також можуть бути кредитні інвестиції, які підприємство залучає від фінансових установ чи приватних інвесторів. Цей метод дозволяє підприємствам залучати необхідний капітал для розвитку та розширення діяльності через публічні чи приватні фінансові інструменти.
3. Надходження від фінансово-банківської системи в порядку перерозподілу – це фінансові ресурси, які надходять від різних державних або фінансових установ через механізми перерозподілу. Це можуть бути страхові відшкодування, надходження від концернів, асоціацій чи галузевих структур, пайові внески, дивіденди та відсотки від цінних паперів, а також бюджетні субсидії, які надаються для підтримки підприємств у певних сферах економіки.

Розмір фінансових ресурсів підприємства значною мірою залежить від ефективності виробництва та загального обсягу його діяльності. Ці ресурси визначають його здатність вирішувати такі завдання:

1. Здійснення капітальних вкладень – кошти, що необхідні для інвестицій у нові виробничі потужності, технічне переоснащення або модернізацію устаткування. Це забезпечує розширення та поліпшення виробничих процесів.
2. Збільшення оборотних коштів – ресурси, які використовуються для забезпечення безперебійної роботи підприємства, зокрема для фінансування поточної діяльності, закупівлі матеріалів, виплати заробітної плати та інших операційних витрат.
3. Виконання фінансових зобов'язань – фінансові ресурси необхідні для забезпечення своєчасного погашення боргів, виплати відсотків по кредитах та інших зобов'язань перед контрагентами, що допомагає підтримувати хорошу кредитну репутацію.
4. Інвестування в цінні папери – використання фінансових ресурсів для покупки акцій, облігацій або інших інструментів на фінансовому ринку з метою отримання додаткового доходу чи дивідендів.
5. Забезпечення потреб соціального характеру, благодійність та спонсорство – частина фінансових ресурсів може бути спрямована на реалізацію соціальних програм, підтримку благодійних ініціатив або фінансування культурних, спортивних чи освітніх проєктів.

Таким чином, ефективне управління фінансовими ресурсами є ключовим фактором для розвитку підприємства, оскільки це дозволяє забезпечити його стабільність, покращення фінансової діяльності та конкурентоспроможність на ринку.

Фінансові ресурси використовуються підприємствами для реалізації виробничих та інвестиційних процесів. Вони існують у формі основних і оборотних коштів підприємства, які відображаються в пасиві балансу. Наявність фінансових ресурсів у необхідних обсягах і їх ефективне використання є ключовими факторами, що визначають фінансову стабільність і добробут підприємства.

Капітал є частиною фінансових ресурсів, яка інвестується у виробництво та генерує дохід після завершення обороту. Капітал перебуває в постійному русі, проходячи через різні стадії обігу. Цим стадіям відповідають три форми капіталу: грошова, продуктивна та товарна.

Капітал є перетвореною формою фінансових ресурсів, які, залежно від джерела походження, поділяються на власні (внутрішні) та залучені (зовнішні) ресурси, які отримуються підприємством на різних умовах.

Процес формування капіталу підприємства є важливим етапом, що характеризується кількома основними особливостями, які впливають на подальший розвиток організації та її економічну ефективність.

1. Формування капіталу як стартова умова для нових бізнесів. Формування капіталу в необхідному обсязі є першочерговою умовою для створення нового бізнесу, зокрема для відкриття підприємств у реальному секторі економіки, нових фінансових установ та інших структур. На першій стадії формування капіталу визначається загальна потреба в ньому для функціонування підприємства, що включає забезпечення необхідних фінансів для його початкового етапу роботи.
2. Зв'язок капіталу з первісним накопиченням. Процес формування капіталу нерозривно пов'язаний з його первісним накопиченням, що є основою для подальшого розвитку підприємства. Темпи цього накопичення значною мірою залежать від рівня економічного розвитку країни, інвестиційного клімату та інших макроекономічних факторів.
3. Безперервність процесу формування капіталу протягом життєвого циклу підприємства. Процес формування капіталу триває протягом усього життєвого циклу підприємства – від його заснування до можливого «старіння». На кожному етапі життєвого циклу існують свої специфічні потреби в капіталі, які змінюються залежно від етапу розвитку та внутрішніх і зовнішніх умов підприємства.
4. Детермінованість і регульованість формування капіталу. Процес формування капіталу є детермінованим, що означає його чітке планування та визначеність в обсягах, термінах та структурі. Регульованість цього процесу забезпечується за допомогою фінансового менеджменту, який розробляє конкретні методи для досягнення бажаних результатів у формуванні капіталу.
5. Зв'язок з стратегією розвитку підприємства. Формування капіталу є основою для реалізації стратегії розвитку підприємства. Воно визначає фінансову основу, що підтримує реалізацію стратегічних цілей і планів. Створення стратегічних нормативів для капіталу дозволяє чітко орієнтуватися на довгострокові економічні цілі підприємства.

6. Вплив дивідендної політики на формування капіталу. Темпи формування капіталу коштом внутрішніх джерел значною мірою залежать від рішення власників підприємства або менеджерів щодо використання прибутку. Це здійснюється через механізм дивідендної політики, де рівень реінвестування прибутку формується з урахуванням економічних умов і специфіки підприємства.
7. Зростання ринкової вартості підприємства. Формування капіталу безпосередньо впливає на зростання ринкової вартості підприємства, що є важливою метою фінансового менеджменту. Це зростання відбувається завдяки не тільки збільшенню власних коштів, що перебувають в обігу, а й завдяки формуванню ефективної та раціональної структури капіталу.
8. Забезпечення фінансової стійкості через раціональну структуру капіталу. Ефективне формування капіталу є важливою умовою для забезпечення фінансової стійкості підприємства. Раціональна структура капіталу дозволяє зменшити фінансові ризики та запобігти можливості банкрутства, оптимізуючи розподіл коштів і знижуючи навантаження на фінансові зобов'язання.
9. Урахування вартості залученого капіталу. Формування капіталу підприємству потрібно здійснювати з урахуванням вартості залучення фінансів з різних джерел. При цьому важливо, щоб ця вартість не перевищувала додатковий економічний ефект від використання капіталу, що дозволяє забезпечити максимальну ефективність використання залучених коштів у виробничому та інвестиційному процесах.

Таким чином, процес формування капіталу підприємства є складним і багатоаспектним, охоплюючи не лише стратегічні, але й тактичні рішення, що впливають на фінансову стабільність і успішний розвиток підприємства.

Окрім процесу формування капіталу, підприємства мають вирішувати ряд важливих завдань, які забезпечують ефективне функціонування та стійкість фінансової структури на різних етапах їх розвитку. До таких завдань належать:

1. Ефективне використання капіталу. Підприємства повинні забезпечити раціональне і результативне використання своїх фінансових ресурсів для досягнення максимального прибутку та забезпечення сталого розвитку. Це включає ефективне розподілення капіталу між різними підрозділами та напрямками діяльності підприємства, що дозволяє оптимізувати витрати та збільшити прибутковість.
2. Оптимізація форм залучення капіталу. Одним з ключових завдань є вибір найбільш вигідних форм залучення капіталу, враховуючи різні варіанти фінансування: від продажу акцій та облігацій до кредитних ресурсів і інших інструментів. Оптимізація цього процесу дозволяє знизити вартість залучених коштів і уникнути фінансових труднощів у майбутньому.
3. Урахування фінансових ризиків. Формування капіталу несе певні ризики, такі як коливання процентних ставок, зміни в ринковій вартості активів чи невизначеність в економічній ситуації. Тому важливо розробити механізми для мінімізації таких ризиків, включаючи диверсифікацію джерел

фінансування та використання страхових інструментів для захисту від можливих фінансових втрат.

4. Вибір специфічних механізмів формування капіталу для різних організаційно-правових форм підприємства. Підприємства, які мають різні організаційно-правові форми (наприклад, акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, державні підприємства тощо), повинні використовувати адаптовані до своєї специфіки механізми залучення та управління капіталом. Це може включати різні підходи до залучення акціонерного чи кредитного капіталу, а також оптимізацію структури капіталу з урахуванням форми власності та розміру підприємства.
5. Забезпечення фінансової стійкості підприємства через раціональне управління капіталом. Для того, щоб підприємство залишалося фінансово стабільним і здатним до розвитку в умовах змінюваного економічного середовища, важливо підтримувати оптимальний баланс між власними та залученими коштами. Це дозволить мінімізувати фінансові ризики, зберегти платоспроможність і забезпечити стійке зростання.

Таким чином, ефективне управління капіталом підприємства передбачає не лише процес його формування, але й розв'язання низки завдань, що включають вибір оптимальних джерел фінансування, врахування ризиків та розробку специфічних механізмів, що відповідають індивідуальним особливостям підприємства.

5.2. Форми фінансування підприємств

Для забезпечення стабільного і успішного функціонування на конкурентному споживчому ринку підприємству необхідна добре налагоджена та ефективна система управління його діяльністю, яка охоплює всі аспекти організації бізнесу. У цьому контексті ключовим фактором є правильний вибір джерел фінансування, оскільки він є невід'ємною складовою загальної фінансової стратегії підприємства. Без належного фінансового забезпечення важко досягти стійкості на ринку та забезпечити розвиток підприємства.

В умовах економічної нестабільності, коливань у фінансових ринках, а також підвищеної конкуренції серед підприємств, компанії змушені шукати нові та ефективні джерела фінансування для підтримки своєї діяльності. Це підвищує актуальність питання оптимізації фінансування в рамках сучасних економічних реалій, що робить дослідження цього питання важливим для розвитку підприємств.

Теоретичні основи джерел фінансування були детально розглянуті в працях таких відомих економістів і науковців, як Е. Нікбахт, І. О. Бланк, О. М. Бандурка, І. В. Зятківський, О. О. Терещенко, О. С. Філімоненков та інших, які визначили основні принципи і підходи до фінансування підприємств у різних умовах господарювання.

Проте, як показує аналіз опублікованих досліджень і практики підприємств, залишаються недостатньо висвітленими деякі ключові питання, що стосуються формування ефективної фінансової політики. Особливо важливими є питання,

пов'язані з оцінкою ефективності фінансування підприємств, вибором найбільш оптимальної структури джерел фінансування, а також критеріями та системою показників для оцінки цих процесів.

Мобілізація капіталу для фінансування операційної, фінансової та інвестиційної діяльності є невід'ємною частиною фінансової стратегії підприємства. Фінансування підприємства передбачає використання різних форм, методів і принципів фінансового забезпечення, які дозволяють здійснювати як просте, так і розширене відтворення. В умовах ринкової економіки особливу важливість має вибір оптимальної структури форм фінансування, що забезпечить підприємству стабільність, конкурентоспроможність і можливість для подальшого розвитку.

Основні форми фінансування підприємства класифікують за наступними Критерії класифікації фінансування підприємства можна поділити на кілька основних категорій, що допомагають визначити необхідні форми і методи фінансового забезпечення залежно від специфіки діяльності та потреб підприємства.

1. Залежно від цілей фінансування, виділяють такі основні види:

Фінансування при заснуванні підприємства: цей тип фінансування передбачає залучення необхідних коштів для старту нового бізнесу або створення підприємства, що включає стартовий капітал для початкових інвестицій і покриття витрат на створення юридичної особи.

Фінансування при розширенні діяльності: передбачає залучення додаткових коштів для розширення виробництва, освоєння нових ринків або збільшення обсягів наявної діяльності, що потребує великих інвестицій у нове обладнання, інфраструктуру та кадрові ресурси.

Рефінансування: здійснюється для покриття поточних зобов'язань підприємства шляхом залучення нових позик або кредитів для погашення старих боргів або стабілізації фінансового становища.

Санаційне фінансування: це фінансування, яке надається підприємству, яке переживає фінансові труднощі, з метою реструктуризації його боргів і відновлення платоспроможності.

2. За джерелами надходження капіталу, розрізняють два основних типи фінансування:

Зовнішнє фінансування: це кошти, залучені ззовні підприємства, включаючи кредити, позики, випуск акцій або облігацій, а також інші форми залучення капіталу через ринок цінних паперів або від інвесторів. Зовнішнє фінансування є важливим для підприємств, які потребують значних сум для розвитку, але не мають достатньо внутрішніх ресурсів.

Внутрішнє фінансування: це капітал, що генерується всередині підприємства за рахунок прибутку, амортизаційних відрахувань, а також реінвестування. Внутрішнє фінансування дозволяє знизити залежність від зовнішніх джерел і зберігати незалежність підприємства в управлінні своїми фінансами.

3. За правовим статусом інвесторів, виділяють:

Власний капітал: це кошти, що належать власникам підприємства, включаючи акціонерний капітал, який вони інвестують в обмін на частку в підприємстві. Власний капітал є стабільною основою для фінансування та розвитку бізнесу, оскільки він не потребує регулярних виплат відсотків чи повернення.

Позиковий капітал: це кошти, які підприємство залучає через кредити, позики або інші зобов'язання. Позиковий капітал вимагає повернення з відсотками, але надає можливість залучати додаткові ресурси для розвитку без передачі власності чи контролю над бізнесом.

Ці критерії класифікації фінансування дають змогу підприємству не лише правильно оцінити свої потреби в капіталі, а й ефективно планувати стратегію залучення фінансування, що враховує його цілі, доступні ресурси та правові умови на ринку.

Джерела фінансування підприємства залежать від його типу та форми власності, на основі яких воно функціонує.

До внутрішніх джерел фінансування належить власний капітал підприємства, який включає: внески засновників, реінвестування прибутку та реструктуризацію активів. Власний капітал має кілька основних переваг: простоту залучення, здатність генерувати прибуток у різних сферах діяльності, а також забезпечує фінансову стабільність і платоспроможність підприємства в довгостроковій перспективі. Однак його основними недоліками є обмежений обсяг залучення та висока вартість порівняно з іншими позиковими джерелами.

Основним джерелом внутрішнього формування фінансових ресурсів є прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства. Він становить більшу частину власних фінансових ресурсів, сприяє зростанню власного капіталу в процесі збільшення ринкової вартості підприємства, а також включає амортизаційні відрахування, особливо на підприємствах з великими обсягами основних засобів і нематеріальних активів. Проте амортизаційні відрахування не збільшують розмір власного капіталу, а слугують лише інструментом для його реінвестування.

Отже, підприємства, які здебільшого використовують власний капітал, мають високу фінансову стійкість, оскільки їх коефіцієнт автономії дорівнює одиниці. Проте, це також обмежує їхні темпи розвитку, оскільки вони не можуть забезпечити необхідний додатковий обсяг активів в умовах сприятливої ринкової кон'юнктури та не використовують потенціал для збільшення прибутку від вкладеного капіталу.

До зовнішніх джерел фінансування належать позиковий та залучений капітал, до яких відносяться: кредиторська заборгованість, короткострокові та довгострокові кредити банків, а також небанківські залучені кошти, зокрема державні кредити, кредити міжнародних фінансово-кредитних інститутів, лізинг і комерційний кредит.

Залучення позикового капіталу дає підприємству можливість значно розширити масштаб своєї господарської діяльності, сприяє більш ефективному використанню власного капіталу та пришвидшує формування необхідних фінансових ресурсів для реалізації стратегічних завдань. Окрім того, за

допомогою зовнішніх джерел фінансування можна забезпечити ліквідність і гнучкість підприємства, що, в кінцевому підсумку, веде до зростання його ринкової вартості. Залучений капітал, що використовується підприємством, відображає загальний обсяг його фінансових зобов'язань, тобто суму боргових зобов'язань перед кредиторами.

Попри те, що власний капітал є основою для будь-якого бізнесу, на підприємствах деяких галузей економіки обсяг залучених коштів може значно перевищувати обсяг власного капіталу. Це дозволяє таким підприємствам мати більший фінансовий потенціал для масштабування виробничих і інвестиційних процесів, проте також несе з собою додаткові ризики, пов'язані з обслуговуванням боргових зобов'язань та варіативністю ринкових умов.

Для деяких підприємств найбільш вигідним варіантом є використання внутрішніх джерел фінансування, тоді як для інших більш привабливими є зовнішні джерела. Однак кожне підприємство має можливість обрати найбільш відповідну для себе схему фінансування, яка буде залежати від конкретної форми організації бізнесу та фінансових потреб. Основними шляхами удосконалення джерел фінансування на підприємстві можуть бути оптимізація активів, зокрема зниження дебіторської заборгованості та своєчасне погашення кредиторської заборгованості.

Фінансова діяльність підприємства повинна бути спрямована на забезпечення стабільного надходження фінансових ресурсів та їх ефективне використання. Це включає дотримання фінансової дисципліни, підтримку здорової кредитної політики, а також досягнення оптимального співвідношення між власними та залученими коштами. Важливою метою є забезпечення фінансової стійкості, що дозволяє підприємству ефективно функціонувати і розвиватися. До того ж, поки додатковий дохід, отриманий від використання позикових коштів, перевищує витрати на обслуговування кредиту, фінансовий стан підприємства залишається стабільним і здоровим.

Аналіз варіантів фінансування підприємства дозволяє зробити висновок, що політика оптимізації структури капіталу повинна бути спрямована на збільшення частки власного капіталу, що забезпечить стабільність фінансової діяльності. Удосконалити фінансування підприємства можна як через внутрішні механізми (зниження витрат, раціоналізація витратних процесів), так і через зовнішні – залучення позикових коштів або зовнішнього капіталу. Ефективність фінансової діяльності повинна базуватись на економічно обґрунтованому та раціональному використанні ресурсів.

Отже, підприємства мають низку альтернатив для залучення капіталу, і вибір відповідної стратегії фінансування залежить від специфіки їх діяльності. В деяких випадках доцільно збільшити частку власного капіталу, в інших – залучити додаткові позики. Одні підприємства зможуть більш ефективно використовувати внутрішні джерела фінансування, а інші повинні покладатися на зовнішні, що відповідає їх специфічним потребам і стратегічним цілям.

5.3. Інформаційні та програмні продукти, їх використання в діяльності підприємства

На сьогоднішній день на ринку ІТ представлено безліч комп'ютерних програм, які допомагають у розрахунку та порівняльному аналізі інвестиційних проєктів, як вітчизняних, так і міжнародних. Серед них варто виділити такі програми, як Project Expert, Інвестор від компанії ІНЕК, Альт-інвест від фірми Альт (Санкт-Петербург), FOCCAL від Центрінвестсофт, ТЕО-ІНВЕСТ розроблений Інститутом проблем управління РАН, COMPAR (Computer Model for Feasibility Analysis and Report in g) і PROPSPIN (Project Profile Screening and Pre-appraisal Information System), розроблені в рамках проєкту UNIDO, а також Microsoft Project, продукт компанії Microsoft.

Особливо важливою є роль цих програм, оскільки вони не лише виконують свою основну функцію – оцінку та аналіз інвестицій, але й активно використовуються для створення фінансових моделей та розробки стратегічних планів розвитку промислових підприємств. Це має особливе значення в умовах перехідної економіки, коли підприємства стикаються з необхідністю швидкої адаптації до змінних економічних умов та ефективного управління своїми фінансовими та ресурсними потоками. Програми для аналізу інвестиційних проєктів допомагають не тільки у прийнятті обґрунтованих рішень, але й у плануванні довгострокового розвитку підприємства, з урахуванням як фінансових, так і стратегічних аспектів.

Основними критеріями для порівняння різних програмних продуктів для аналізу інвестиційних проєктів є:

1. Функціональні можливості – оцінка набору інструментів і можливостей, які програмне забезпечення пропонує для користувача. Це включає не лише основні функції для оцінки інвестицій, але й додаткові інструменти для управління проєктами, планування, звітності та прогнозування.
2. Використання сучасних методик розрахунку – важливо, щоб програмне забезпечення базувалося на передових методах аналізу, таких як імітаційне моделювання грошових потоків, що дозволяє точно прогнозувати фінансові результати та ризики на різних етапах інвестиційного проєкту.
3. Комплексний підхід до вирішення різних аспектів інвестиційного проєктування – програма повинна підтримувати всебічний аналіз, включаючи ретроспективний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства, планування інвестиційної, операційної та фінансової діяльності, а також порівняльний аналіз різних сценаріїв і варіантів.
4. Деталізований опис параметрів проєкту – необхідно, щоб програмне забезпечення дозволяло вводити й обробляти великі обсяги даних, зокрема з деталями, такими як крок і горизонт розрахунку, номенклатура продукції, витрати на ресурси та інші специфічні параметри проєкту.
5. Можливість опису економічного оточення – важливо, щоб програма дозволяла враховувати змінні економічні умови, такі як рівень інфляції, коливання валютних курсів, податкову політику та інші зовнішні фактори, що можуть впливати на проєкт.

6. Аналітичні можливості – програма повинна надавати широкі можливості для аналізу різних показників ефективності інвестицій, а також фінансових і виробничих показників, що дає змогу детально оцінювати перспективи проєкту та його життєздатність.
7. Оформлення результатів – важливо, щоб результати розрахунків і аналітичних оцінок були представлені в зручному форматі для подальшого використання, що включає графічне відображення даних, складання звітів і надання рекомендацій для ухвалення рішень.

Усі ці аспекти визначають загальну ефективність і зручність використання програмного продукту для інвестиційного планування та аналізу, що є важливим для забезпечення стабільного розвитку підприємств у сучасних економічних умовах.

До експлуатаційних та технічних характеристик програмного забезпечення для аналізу інвестиційних проєктів відносяться такі важливі аспекти:

1. Сумісність з операційними системами – програма повинна бути сумісною з різними операційними системами, забезпечуючи можливість її використання на популярних платформах, таких як Windows, macOS, або Linux, без збоїв чи обмежень.
2. Можливість передачі даних у стандартні застосування MS Excel і MS Word – важливо, щоб програмне забезпечення дозволяло імпортувати і експортувати дані у формати, сумісні з Microsoft Excel і Word, що полегшує обробку, аналіз і документування результатів проєктів.
3. Мова програмування та вимоги до апаратного забезпечення – ефективність роботи програми залежить від її розробки на сучасних мовах програмування, які забезпечують стабільність і швидкість роботи, а також від мінімальних вимог до апаратних ресурсів, щоб забезпечити її ефективне функціонування на різних комп'ютерах.
4. Інтерфейс – зручний і інтуїтивно зрозумілий інтерфейс програми дозволяє користувачам швидко освоїти її функції без необхідності довготривалого навчання.
5. Простота і швидкість введення даних – програма повинна мати простий механізм введення даних, що дозволяє користувачам швидко вводити великі обсяги інформації, при цьому мінімізуючи можливість помилок.
6. Показчик помилкових дій користувача при введенні даних – наявність системи сповіщень, яка вказує на помилки або некоректне введення даних, допомагає запобігти неточностям і забезпечує точність обчислень.
7. Багатовіконний режим введення даних і відображення результатів – підтримка багатовіконного режиму дозволяє одночасно працювати з кількома частинами проєкту, здійснювати паралельний перегляд результатів, що значно підвищує ефективність роботи.
8. Наочність результатів – програма повинна надавати чітке і зручне для сприйняття відображення результатів аналізу, що включає таблиці, графіки та діаграми, дозволяючи користувачам швидко інтерпретувати інформацію.

9. Графіка – можливість використання графічних елементів для візуалізації даних є важливою для представлення складної інформації у зрозумілій і доступній формі, що полегшує прийняття управлінських рішень.
10. Відкритість програмного коду – наявність відкритого коду дає користувачам можливість змінювати та адаптувати алгоритми під конкретні потреби або специфічні умови, що робить програму гнучкою та більш універсальною для різних користувачів.

Ці характеристики визначають не тільки функціональність програми, але й її здатність ефективно підтримувати роботу в різних умовах, забезпечуючи користувачам зручний, швидкий і надійний інструмент для аналізу та управління інвестиційними проєктами.

Питання для самоконтролю

1. Що таке фінансові ресурси підприємства, і яку роль вони відіграють у його діяльності?
2. Які основні джерела формування фінансових ресурсів існують?
3. Як класифікуються фінансові ресурси залежно від їх походження?
4. Які основні напрями використання фінансових ресурсів підприємства?
5. Що таке внутрішнє та зовнішнє фінансування, і які їх основні відмінності?
6. Які переваги та недоліки мають різні форми фінансування (наприклад, кредитування, інвестування, лізинг)?
7. Як підприємства можуть залучати кошти через випуск цінних паперів?
8. Які інформаційні та програмні продукти найчастіше використовуються для управління фінансовими ресурсами підприємства?
9. Як автоматизація фінансових процесів впливає на ефективність управління ресурсами?
10. Які сучасні тенденції у використанні програмного забезпечення для фінансового аналізу?

Лекція 6. Витрати виробництва, собівартість та рентабельність продукції

План

- 6.1. Поняття витрат, собівартості та рентабельності продукції. Класифікація витрат.**
- 6.2. Структура собівартості продукції, робіт і послуг.**
- 6.3. Методи обліку і калькуляції фактичної собівартості продукції.**
- 6.4. Управління витратами на підприємстві. Джерела і чинники зниження собівартості продукції.**

6.1. Поняття витрат, собівартості та рентабельності продукції. Класифікація витрат

Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року №318 і зареєстроване в Міністерстві юстиції України 19 січня 2000 року під номером 27/4248, з урахуванням змін та доповнень, встановлює основи методології формування облікової інформації про витрати підприємства, а також її подальше

відображення у фінансовій звітності. Згідно з пунктом 6 П(С)БО 16 "Витрати", витратами звітного періоду визнаються будь-які зміни в активах або зобов'язаннях, що ведуть до зменшення власного капіталу підприємства, за умови їх достовірної оцінки, за винятком випадків, коли зменшення капіталу відбувається внаслідок його вилучення або розподілу серед власників. Витрати також визначаються як сукупність економічно однорідних потоків, що мають спільні характеристики з точки зору їхньої суті та впливу на фінансову діяльність підприємства.

Об'єктами витрат є різні види продукції, роботи, послуги або діяльність підприємства, які вимагають визначення витрат на їхнє виробництво або виконання. Не визнаються витратами такі операції, як:

1. Платежі, здійснені на підставі комісійних, агентських угод або інших подібних договорів, що виконуються на користь комітента, принципала та інших осіб.
2. Попередні (авансові) оплати за запаси, роботи чи послуги, які ще не надані.
3. Погашення позик, отриманих підприємством.
4. Інші зменшення активів або збільшення зобов'язань, що не відповідають вимогам, встановленим у пункті 6 цього Положення.
5. Витрати, які формуються через зменшення власного капіталу згідно з іншими положеннями та стандартами бухгалтерського обліку.

Це визначення дозволяє чітко зрозуміти, які саме операції належать до витрат підприємства, що має важливе значення для коректного ведення бухгалтерії та складання фінансової звітності.

Загальноприйнята класифікація витрат за різними ознаками та властивостями представлена в таблиці 11.1. Витрати на виробництво можуть бути згруповані за місцем їх виникнення, що передбачає розподіл на окремі цехи, дільниці, службові підрозділи та інші адміністративно відокремлені структурні одиниці підприємства. Важливо зазначити, що в залежності від характеру та функціонального призначення виконуваних процесів, виробництво умовно поділяється на три основні категорії: основне, допоміжне та непромислове господарство. Основне виробництво включає ті цехи та дільниці, які безпосередньо беруть участь у процесі виготовлення продукції. Вони відповідають за виконання основних операцій, що пов'язані з виготовленням кінцевого продукту або наданням послуг, що є основною метою діяльності підприємства.

Допоміжне виробництво забезпечує основне виробництво необхідними ресурсами, таким як енергія, сировина або інші матеріали, а також здійснює ремонтно-відновлювальні роботи, обслуговуючи основні підрозділи. Непромислове господарство, в свою чергу, охоплює всі інші функціональні напрямки, які не мають прямого стосунку до виробничого процесу, але є необхідними для підтримки діяльності підприємства, наприклад, управлінські, комерційні та інші адміністративні витрати.

Ця класифікація дозволяє більш точно обліковувати витрати і аналізувати їх залежно від різних структурних підрозділів підприємства, що допомагає в

ефективному плануванні та управлінні витратами на всіх етапах виробничого процесу.

Таблиця 6.1

Класифікація витрат

Ознаки	Витрати
1. За місцем виникнення витрат	витрати виробництва витрати цеху витрати дільниці витрати служби
2. За видами продукції (робіт, послуг)	витрати на вироби витрати на типові зразки виробів витрати на групи однорідних виробів витрати на одноразові замовлення витрати на валову продукцію витрати на товарну продукцію витрати на реалізовану продукцію
3. За видами витрат	витрати за економічними елементами витрати за статтями калькуляції
4. За способами перенесення вартості на продукцію	прямі витрати непрямі витрати
5. За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат	умовно-змінні витрати умовно-постійні витрати
6. За календарними періодами	поточні витрати одноразові витрати

Допоміжне виробництво призначене для обслуговування цехів основного Витрати на виробництво охоплюють також витрати, пов'язані з виконанням робіт з ремонту основних фондів, забезпеченням інструментом, запасними частинами для ремонту обладнання, енергетичними ресурсами, транспортними та іншими послугами. Це включає підрозділи, такі як ремонтні цехи, експериментальні, енергетичні, транспортні підрозділи та інші допоміжні служби, які підтримують основний виробничий процес. У свою чергу, до непромислового господарства належать такі структурні одиниці, які не беруть безпосередньої участі в виробництві товарної продукції, зокрема заводський транспорт, житлово-комунальне господарство, культурно-побутові заклади, підсобні сільськогосподарські підприємства та інші допоміжні підрозділи.

Усі витрати, понесені в процесі виробництва, включаються до собівартості конкретних видів продукції, робіт і послуг, а також окремих виробів, виготовлених за індивідуальними замовленнями чи груп однорідних виробів. Це дозволяє точно обліковувати витрати та розподіляти їх на конкретні одиниці продукції, що дозволяє здійснювати ефективне управління собівартістю.

Витрати класифікуються за різними ознаками, зокрема за економічними елементами та статтями калькуляції. Елементи витрат являють собою економічно однорідні види витрат, що підлягають обліку окремо. Витрати за статтями калькуляції відображають витрати, пов'язані з виробництвом

конкретних видів продукції або груп однорідних виробів, а також витрати, що стосуються основного і допоміжного виробництва.

Залежно від способу перенесення вартості на продукцію, витрати поділяються на прямі та непрямі. Прямі витрати – це ті, що безпосередньо пов'язані з виробництвом окремих видів продукції, такі як витрати на сировину, основні матеріали, напівфабрикати та комплектуючі, які можуть бути безпосередньо включені до собівартості конкретного виробу. Непрямі витрати охоплюють витрати, що стосуються виробництва кількох видів продукції, наприклад витрати на утримання та експлуатацію устаткування, загальновиробничі, загальногосподарські витрати. Вони включаються до собівартості продукції за допомогою спеціальних методів, таких як пропорційний розподіл або інші обґрунтовані підходи.

Непрямі витрати формують комплексні статті калькуляції, які складаються з витрат, що включають кілька елементів, і відрізняються за функціональним призначенням у виробничому процесі. Це дозволяє більш детально контролювати загальні витрати і розподіляти їх на різні етапи виробничого циклу.

За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат, вони поділяються на умовно-змінні та умовно-постійні витрати. Умовно-змінні витрати змінюються в залежності від обсягу виробництва, тоді як умовно-постійні витрати залишаються стабільними навіть при зміні обсягів виробничої діяльності. Це класифікація важлива для управління витратами та прогнозування їх змін в залежності від виробничих потреб.

До умовно-змінних витрат відносяться витрати, сума яких збільшується зі зростанням обсягу виробництва і зменшується при його зниженні. Такі витрати включають витрати на сировину та матеріали, покупні комплектуючі вироби, напівфабрикати, технологічне паливо та енергію, а також витрати на оплату праці працівників, що безпосередньо залучені до виробництва продукції, робіт або послуг, разом із відрахуваннями на соціальні заходи. Крім того, до умовно-змінних витрат можна віднести інші змінні витрати, що корелюють із виробничими обсягами.

Умовно-постійні витрати, в свою чергу, є витратами, чия абсолютна величина практично не змінюється при коливанні обсягів виробництва, тобто вони залишаються стабільними навіть при значних змінах у рівні випуску продукції. До таких витрат належать витрати на обслуговування та управління виробничими процесами, наприклад, витрати на утримання і експлуатацію цехів, а також витрати на забезпечення господарських потреб виробництва, таких як адміністративні витрати, витрати на охорону, комунальні послуги тощо.

З точки зору календарних періодів, витрати на виробництво класифікуються на поточні та одноразові. Поточні витрати, або витрати, що мають періодичність менше одного місяця, постійно поновлюються і зазвичай є звичайними для виробничого процесу. Одноразові витрати – це витрати, які виникають на певних етапах виробництва, при цьому їх періодичність є більшою за місяць. Такі витрати здійснюються не часто, але є необхідними для забезпечення виробництва протягом тривалого часу.

Роль витрат у процесі економічних розрахунків є важливою для кількох ключових аспектів. По-перше, витрати визначають нижню межу ціни, яку можна встановити на виготовлену продукцію (товари, роботи, послуги). Це дозволяє встановити ціну, яка покриває витрати виробництва. По-друге, облік складових витрат дає можливість виділити найбільш важливі елементи, після чого здійснюється техніко-економічний аналіз, що дозволяє виявити можливості для зменшення витрат у виробництві.

Аналіз витрат також дозволяє порівнювати власні витрати підприємства з середньогалузевими показниками або витратами конкурентів, що є важливим для оцінки конкурентоспроможності та ефективності підприємства. Крім того, величина витрат безпосередньо впливає на рівень рентабельності (прибутковості) виробництва продукції, робіт чи послуг, оскільки зниження витрат може сприяти підвищенню прибутку.

Групування витрат за калькуляційними елементами та обчислення собівартості виготовленої чи реалізованої продукції є важливим інструментом для оцінки ефективності виробничого процесу. Це не лише дозволяє отримати чітке уявлення про витрати, а й слугує загальним показником ефективності досліджуваного виробництва, що є основою для подальших рішень щодо оптимізації та розвитку підприємства.

6.2. Структура собівартості продукції, робіт і послуг

Витрати, що стосуються виробництва і реалізації продукції чи послуг, виражені у грошовій формі, визначають її собівартість. Визначення собівартості містить в собі не лише витрати на виробництво готової продукції, але й нерозподілені загальновиробничі витрати, які не можна безпосередньо віднести до конкретного виду продукції. Важливо враховувати усі елементи витрат, щоб отримати точне уявлення про реальну собівартість продукції або послуг, що реалізуються.

У ринкових умовах собівартість є не тільки показником, що відображає витрати на виготовлення продукції, але й індикатором ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства, а також діяльності його працівників – від інженерів до робітників. Саме від їх здатності раціонально організувати і поєднувати живу працю (роботу людей) та матеріалізовану працю (матеріали, обладнання, технологічні ресурси) залежить рівень конкурентоспроможності продукції і здатність підприємства досягти оптимальних витрат.

Собівартість продукції є важливим інструментом для визначення рівня прибутку підприємства, оскільки вона безпосередньо впливає на ціноутворення і загальну економічну ефективність. Механізм її формування потребує ретельного вивчення, оскільки правильне визначення собівартості дозволяє не лише оптимізувати витрати, але й знайти шляхи для підвищення фінансової результативності підприємства.

Процес виробництва кожного виду продукції чи надання послуг завжди передбачає використання різноманітних ресурсів – трудових, матеріальних та енергетичних, а також активів у вигляді основних засобів, таких як будівлі, споруди, обладнання. Всі ці ресурси потребують належного обліку і управління

для досягнення максимальної ефективності та зниження витрат у виробничому процесі.

Собівартість реалізованої продукції формується з кількох основних складових, зокрема:

1. Виробнича собівартість готової продукції, що була реалізована протягом звітного періоду;
2. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати, які не можна безпосередньо віднести до конкретної продукції, але вони необхідні для функціонування виробничого процесу;
3. Понаднормові виробничі витрати, які виникають через перевищення планових норм або через непередбачені умови виробництва.

Виробнича собівартість готової продукції включає в себе такі елементи:

1. Прямі матеріальні витрати, що охоплюють витрати на сировину, матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, які необхідні для виробництва продукції. Ці витрати можна безпосередньо віднести на конкретний об'єкт виробництва.
2. Прямі витрати на оплату праці, що включають заробітну плату працівників, зайнятих безпосередньо на виробництві конкретної продукції.
3. Інші прямі витрати, які можна безпосередньо пов'язати з виробництвом продукції, наприклад, витрати на енергію, транспорт чи інші специфічні послуги, що потрібні для завершення виробничого процесу.
4. Розподілені загальновиробничі витрати, що є частиною витрат, які не можна віднести до конкретного виробничого процесу, але вони необхідні для загального функціонування підприємства.
5. Прямі матеріальні витрати – це витрати на сировину, матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, що підлягають подальшому монтажу або обробці на підприємстві, а також допоміжні матеріали, використання яких можна точно визначити для конкретного об'єкта виробництва.

До прямих витрат на оплату праці відносяться всі витрати, що стосуються виплат працівникам, безпосередньо залученим до виробничого процесу. Це включає основну та додаткову заробітну плату, різноманітні грошові та матеріальні доплати, виплати, передбачені трудовим законодавством (наприклад, компенсації за невикористану відпустку, лікарняні), а також інші виплати, пов'язані з підготовкою, перепідготовкою та підвищенням кваліфікації працівників.

Інші прямі витрати охоплюють додаткові витрати, які безпосередньо пов'язані з виробничим процесом, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних та майнових паїв, амортизація необоротних активів підприємства, витрати на утилізацію чи переробку забракованої продукції, а також витрати на усунення дефектів та бракованої продукції, що виникли в процесі виробництва.

Важливо зауважити, що до складу виробничої собівартості готової продукції включаються лише витрати, що безпосередньо стосуються виробничого процесу. Адміністративні витрати, а також витрати, пов'язані зі

збутом продукції, не включаються до виробничої собівартості, оскільки вони не є частиною самого процесу виготовлення товару.

Загальновиробничими витратами називають витрати, що виникають в процесі організації виробничої діяльності в цехах, дільницях та інших виробничих підрозділах підприємства. Ці витрати охоплюють різноманітні аспекти, пов'язані з управлінням виробництвом, утриманням і експлуатацією виробничих потужностей, а також забезпеченням належного функціонування виробничих процесів. До складу загальновиробничих витрат належать такі категорії:

1. Витрати на управління виробництвом – це витрати, що пов'язані з оплатою праці керівного персоналу, який займається управлінням виробничими процесами в цехах та дільницях, включаючи оплату праці керівників, інженерно-технічного персоналу, бухгалтерії та інших служб.
2. Відрахування на соціальні заходи – це витрати на соціальне страхування, медичне обслуговування та страхування персоналу, що працює в управлінських структурах цехів і дільниць. Крім того, сюди включаються витрати на оплату службових відряджень працівників цих підрозділів.
3. Амортизація основних засобів загальновиробничого призначення, зокрема ті, що використовуються на рівні цехів, дільниць або ліній виробництва. Це включає амортизаційні відрахування на обладнання, будівлі та інші основні засоби, які забезпечують виробничий процес.
4. Амортизація нематеріальних активів – витрати на амортизацію нематеріальних активів, таких як програмне забезпечення, ліцензії, патенти, що використовуються у виробничих підрозділах.
5. Витрати на утримання, експлуатацію та ремонт основних засобів загальновиробничого призначення, включаючи витрати на страхування та операційну оренду обладнання, що використовується в процесі виробництва.
6. Витрати на вдосконалення технології та організації виробництва – інвестиції в оновлення і вдосконалення виробничих процесів, розробку нових технологій, модернізацію обладнання та удосконалення організаційних структур.
7. Витрати на обслуговування виробничого процесу – це витрати, що включають оплату праці загальновиробничого персоналу, відрахування на соціальні заходи щодо цього персоналу, медичне страхування, витрати на комунальні послуги (електроенергія, вода, тепло), а також витрати на забезпечення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю виготовленої продукції.
8. Витрати на охорону праці, техніку безпеки та охорону навколишнього середовища – включають витрати, пов'язані з забезпеченням належних умов праці, впровадженням заходів з техніки безпеки, навчанням персоналу, а також витрати на захист навколишнього середовища та виконання екологічних норм.
9. Інші витрати – це витрати, які не входять до вищезгаданих категорій, але безпосередньо пов'язані з організацією та здійсненням виробничого

процесу, наприклад, витрати на забезпечення безперебійної роботи підприємства, логістичні витрати, витрати на зв'язок та інші повсякденні операційні витрати.

Таким чином, загальновиробничі витрати є необхідними для підтримки нормального функціонування виробничих підрозділів та забезпечення ефективності виробничих процесів, однак вони не пов'язані безпосередньо з конкретним продуктом чи послугою.

Порядок розподілу загальновиробничих витрат і їх включення до собівартості продукції безпосередньо залежить від того, як ці витрати змінюються в залежності від обсягу виробництва.

Загальновиробничі витрати поділяються на постійну та змінну категорії. Постійними витратами вважаються ті, величина яких практично не змінюється при коливанні обсягів виробництва, тобто вони залишаються сталими незалежно від того, скільки продукції виготовляється. До таких витрат відносяться витрати на утримання основних засобів, оренду приміщень, заробітну плату адміністративного персоналу та інші витрати, що не залежать від виробничого обсягу.

Змінними є витрати, розмір яких змінюється пропорційно зміні обсягів виробництва. Це витрати на матеріали, енергію, заробітну плату виробничого персоналу, які прямо залежать від того, скільки продукції було виготовлено.

Перелік та склад змінних і постійних загальновиробничих витрат підприємство визначає самостійно, виходячи з особливостей свого виробництва та операційної діяльності.

Розподіл змінних загальновиробничих витрат на собівартість продукції здійснюється через спеціальну базу розподілу, таку як заробітна плата, обсяг виробничої діяльності або прямі витрати. Це розподілення здійснюється на основі фактичної виробничої потужності підприємства в звітному періоді, що дозволяє врахувати реальні обсяги виробництва.

Постійні загальновиробничі витрати розподіляються з використанням бази розподілу, однак при визначенні їх частки враховується нормальна виробнича потужність підприємства. Нормальна виробнича потужність визначається як середній обсяг виробництва, який підприємство здатне досягти при звичайних умовах роботи протягом кількох років або операційних циклів. Величина цієї потужності розраховується підприємством самостійно.

Застосування бази розподілу на основі нормальної потужності означає, що постійні загальновиробничі витрати включаються в собівартість продукції повністю лише за умови, що фактичний обсяг виробництва дорівнює або перевищує нормальний рівень потужності. У випадку, коли обсяг виробництва нижчий за нормальний, до складу собівартості включається лише пропорційна частина витрат, що припадає на фактично виготовлену продукцію. Іншу частину витрат, яка не розподіляється, називають нерозподіленими витратами.

Ці нерозподілені постійні загальновиробничі витрати визнано витратами звітного періоду, тобто вони не переносяться на собівартість виробленої продукції, а відображаються в тому періоді, в якому вони були понесені. Це

економічно обґрунтоване рішення, оскільки воно дозволяє зберігати стабільність собівартості готової продукції, що не повинна піддаватися різким коливанням.

Отже, при визначенні собівартості реалізованої продукції потрібно враховувати не тільки виробничу собівартість готової продукції, а й нерозподілені загально-виробничі витрати, що виникли в звітному періоді.

6.3. Методи обліку і калькуляції фактичної собівартості продукції

Основною метою обліку витрат на виробництво є визначення точного розміру витрат, які припадають на кожну окрему виробничу операцію або конкретний вид продукції. Це дозволяє отримати інформацію, необхідну для точного обчислення собівартості виготовленої продукції.

Завдання обліку витрат полягає в зборі, накопиченні та обробці даних, що дозволяють сформувати собівартість продукції, враховуючи всі витрати на її виробництво та реалізацію. Процес зведення і узагальнення витрат охоплює дві основні задачі:

1. Визначення величини витрат по кожному виду продукції, що необхідно для оцінки залишків продукції на складах.
2. Обчислення загальної суми витрат за центрами відповідальності, що дає можливість контролювати рівень витрат та оцінювати ефективність діяльності кожного центру витрат.

У рамках системи обліку повних витрат всі витрати на виробництво і реалізацію продукції включаються до собівартості готової продукції, без виключень. Це дозволяє отримати точне уявлення про всі витрати, що були понесені у процесі виготовлення продукції, та забезпечує повний контроль за ефективністю виробничих процесів.

В управлінському обліку використовуються різні методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, кожен з яких має свої особливості і переваги в залежності від специфіки виробництва і цілей обліку. Однак з огляду на глобалізацію та інтеграцію України в міжнародні економічні процеси, є важливим вивчення і впровадження закордонного досвіду у сфері обліку витрат і калькулювання собівартості. Це дозволяє оптимізувати процеси управлінського обліку, забезпечуючи більшу прозорість і точність фінансової звітності.

На рис. (відповідно до контексту) наочно представлений перелік методів, які використовуються в обліку витрат і калькулюванні собівартості продукції, що допомагає з'ясувати, який підхід найкраще підходить для конкретних умов виробництва. 6.1.

У вітчизняній практиці використовуються різні методи обліку витрат на виробництво, зокрема позамовний, попередільний і попроцесний (простий) методи. Коли ці методи застосовуються в рамках нормативного обліку, вони трансформуються в позамовно-нормативний, попередільно-нормативний та попроцесно-нормативний методи.

Позамовний метод застосовується на підприємствах, де можна без труднощів віднести витрати на сировину, оплату праці та інші витрати до конкретних виробничих замовлень чи певного виду продукції (робіт чи послуг). Суть цього методу полягає в тому, що всі прямі витрати, пов'язані з основним

виробництвом, обліковуються за окремими статтями для кожного виробничого замовлення. Кожне замовлення надається для виготовлення певної кількості одиниць конкретного виду продукції.



Рис. 6.1. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції

Цей метод широко застосовується в таких галузях, як машинобудування, будівництво та під час виконання ремонтних робіт або виготовлення складних виробів, наприклад, автомобілів, кораблів або інших спеціалізованих товарів, що потребують індивідуального підходу до кожного замовлення. Позамовний метод дозволяє точно обліковувати витрати та контролювати виробничі процеси для кожного окремого замовлення, що особливо важливо в умовах виготовлення продукції з високою варіативністю та складністю.

Кожному виробничому замовленню присвоюється унікальний номер, який використовується для позначення витрат, пов'язаних з цим замовленням у всіх документах, що відображають ці витрати. У бухгалтерії на кожне замовлення відкривається спеціальна картка, на якій фіксуються витрати, понесені в процесі виготовлення продукції по цьому замовленню протягом усього його циклу. Така картка служить документом для моніторингу та контролю витрат на кожен етап виготовлення продукції.

Крім того, для кожного окремого виробничого замовлення визначається заздалегідь планована кількість одиниць продукції, що мають бути виготовлені. Це дозволяє чітко розрахувати необхідні ресурси та витрати, а також здійснити контроль за виконанням плану виробництва.

У разі використання позамовного методу витрати на виробництво розподіляються за окремими замовленнями та статтями калькуляції. Витрати на сировину, матеріали, паливо та енергію враховуються за конкретними групами, що дозволяє більш точно визначити їхній вплив на вартість виробництва кожного окремого замовлення.

Фактична собівартість окремих замовлень визначається після передачі готової продукції на склад або після її здачі замовнику. Визначення собівартості відбувається шляхом ділення загальної суми витрат на кількість виготовленої

продукції за замовленням. Оцінка фактичної собівартості може здійснюватися як за плановими, так і за фактичними витратами на одиницю продукції, при цьому враховуються всі необхідні коригування для правильного відображення витрат на виготовлення однорідних виробів (рис.6.2).

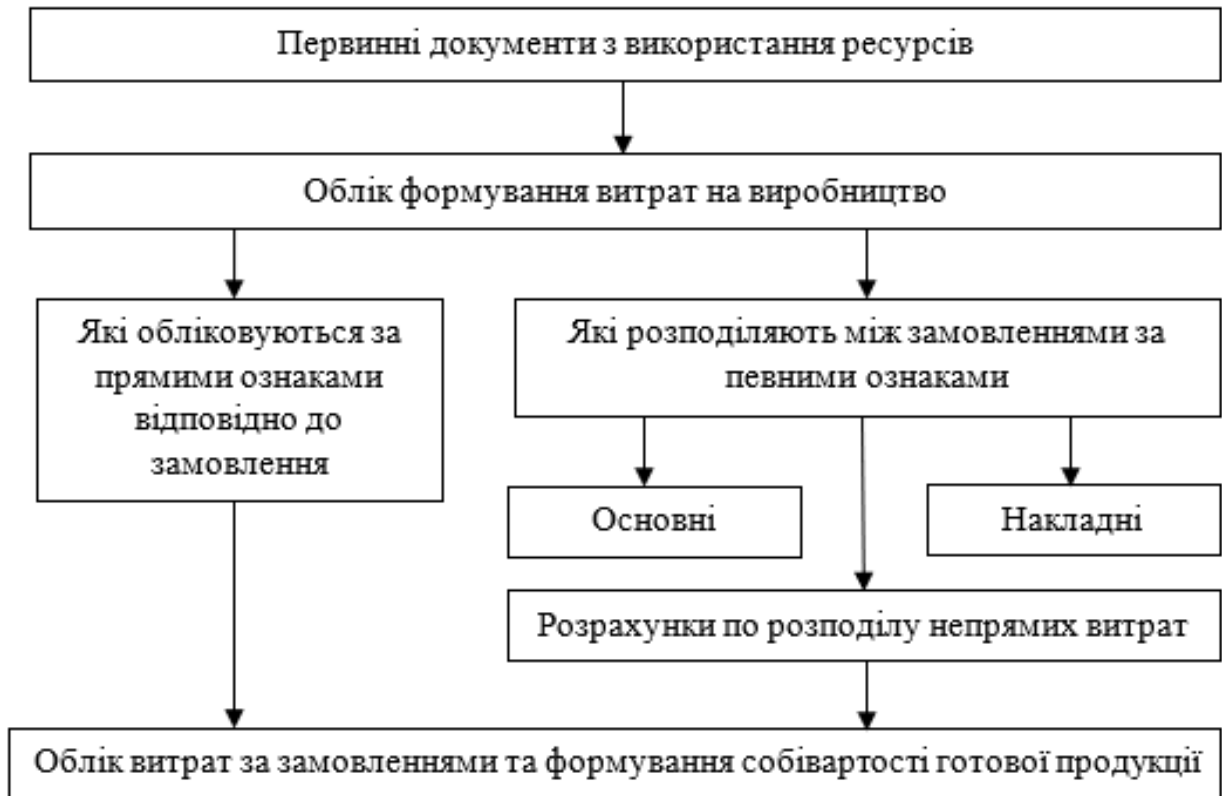


Рис. 6.2. Побудова обліку витрат на виробництво за позаповним методом

Частковий випуск на замовлення визначається шляхом розподілу виробничих витрат на кількість виготовлених одиниць продукції, включаючи як готові вироби, так і ті, що перебувають у незавершеному виробництві. Потім одержана величина множиться на кількість одиниць, що були фактично випущені. Це дозволяє точніше оцінити витрати на виробництво продукції в процесі її виготовлення, враховуючи всі етапи виробничого циклу.

Основна ідея позаповного методу полягає в тому, що всі прямі витрати, такі як сировина, заробітна плата та інші витрати, безпосередньо пов'язані з виробництвом конкретного замовлення, обліковуються окремо по кожному замовленню. Це дає змогу відстежити витрати на кожен продукт або виробниче завдання та оцінити собівартість кожного конкретного замовлення на основі фактичних витрат.

Інші витрати, які не можна прямо віднести до конкретного замовлення, обліковуються за місцями їх виникнення і їх призначення. Вони класифікуються за статтями витрат і потім розподіляються на собівартість окремих замовлень відповідно до заздалегідь визначеної бази для їх розподілу, що може включати такі фактори, як обсяг виробництва, витрати на заробітну плату або інші підстави, що дозволяють справедливо і точно розподілити витрати серед усіх виробничих замовлень.

Попередільний метод обліку витрат широко застосовується на підприємствах, де здійснюється масове виробництво однорідної продукції, що виготовляється із схожої сировини і матеріалів, а також в умовах переважання фізико-хімічних або термічних процесів обробки. Цей метод найчастіше використовують у таких галузях промисловості, як хімічна, лісова, металургійна, текстильна, шкіряна, легка та харчова промисловість. В умовах серійного виробництва цей метод дозволяє ефективно розподіляти витрати на всі етапи виробничого процесу, зокрема там, де продукція проходить кілька етапів обробки або переробки.

Основною ідеєю попередільного методу є те, що витрати не обліковуються за конкретними видами готової продукції, а розподіляються за переділами – окремими етапами виробничого процесу. У процесі виготовлення масових або серійних виробів витрати фіксуються на кожному етапі, починаючи з підготовки сировини або видобутку корисних копалин і закінчуючи випуском кінцевого продукту.

При цьому, якщо підприємство має декілька цехів або ділянок, які виготовляють напівфабрикати, то витрати на їх виготовлення враховуються в кожному з цих цехів окремо, а також враховується собівартість напівфабрикатів, переданих із попереднього етапу виробництва.

Крім того, якщо на підприємстві функціонують допоміжні виробництва, які випускають однорідні послуги чи продукцію, такі як пара, стиснене повітря чи вода, і вони не мають незавершеного виробництва, для таких об'єктів може застосовуватись однопредільний метод або спрощений варіант попередільного методу. Це дозволяє без надмірної складності обліковувати витрати на допоміжні послуги, що надаються виробничим підрозділам, що займаються виготовленням основної продукції.

Однопредільний метод є різновидом попередільного методу обліку витрат, який застосовується в тих випадках, коли технологічний процес є безперервним і не поділяється на окремі стадії. У рамках цього методу всі фактичні витрати обліковуються за визначеними статтями витрат для загального обсягу випуску продукції. Технологічний процес у даному випадку розглядається як єдиний цикл, що не має чіткої поділки на окремі етапи. Наприклад, у хлібопеченні весь виробничий процес – від підготовки інгредієнтів до випічки – розглядається як єдине ціле.

Собівартість одиниці продукції у цьому методі обчислюється шляхом ділення суми всіх виробничих витрат, врахованих за кожною статтею, на загальну кількість випущеної готової продукції. Це дозволяє швидко визначити середню собівартість одиниці продукції. Такий підхід є ефективним у масових виробництвах, які випускають однорідну продукцію без складових або напівфабрикатів. Крім того, у таких випадках залишки незавершеного виробництва, як правило, або відсутні, або є настільки незначними, що не потребують окремого обліку.

У свою чергу, для більш складних технологічних процесів застосовується *багато-предільний метод*, при якому технологічний процес розбивається на кілька етапів або переділів. На кожному з цих етапів виробляються

напівфабрикати, які обліковуються окремо за кількістю і вартістю. Після завершення останнього переділу готовий продукт отримує свою кінцеву форму. Цей метод дозволяє більш детально враховувати витрати на кожному етапі, що особливо важливо для багатокомпонентних чи складних виробничих процесів.

При використанні попередільних методів обліку витрат необхідно вести окремий облік не лише за технологічними етапами, але й за видами продукції, що виготовляється на кожному з цих етапів. Це означає, що важливим завданням бухгалтерського обліку є детальне врахування прямих витрат за окремими продуктами на кожному етапі технологічного процесу, що дозволяє здійснювати точний контроль за витратами та ефективністю виробництва.

Процесний метод обліку витрат широко застосовується в таких галузях, як вугледобувна, нафтова та інші, де виробничі процеси мають специфічні особливості, що потребують унікальних підходів до обліку витрат. Головною ознакою підприємств цих галузей є те, що витрати на виробництво узагальнюються в бухгалтерських регістрах на рівні окремих процесів. Витрати обліковуються не окремо за кожним виробом чи видом продукції, а в сукупності за всіма етапами процесу. При цьому витрати діляться на кількість виробленої продукції, без необхідності розподілу між готовою продукцією та незавершеним виробництвом, оскільки в таких галузях незавершене виробництво практично відсутнє або не має суттєвого впливу на загальний облік.

Завдяки такому підходу, у процесних виробництвах облік витрат здійснюється по кожному окремому етапу чи стадії виробництва, що дозволяє більш чітко контролювати витрати на різних етапах технологічного процесу. При цьому всі прямі витрати враховуються не за видами продукції, а по переділах або стадіях виробничого циклу. Це дозволяє більш ефективно здійснювати контроль над витратами на кожному з етапів виробництва, відокремлюючи їх за конкретними технологічними процесами.

Такий метод є оптимальним для великих підприємств, де процеси є безперервними або мають масовий характер, і де необхідно узагальнювати витрати за всіма етапами виготовлення продукції, не розділяючи їх на окремі продукти.

Нормативний метод обліку витрат є одним з основних і найбільш сучасних підходів у виробничому обліку. Він дозволяє ефективно контролювати витрати на виробництво, запроваджувати прогресивні норми витрат, а також здійснювати оперативне керівництво підприємством. Завдяки такому методу організація виробництва може не лише виявляти резерви та знижувати собівартість продукції, але й забезпечувати більш ефективне управління процесами.

Цей метод особливо ефективний, оскільки він надає можливість детально контролювати відхилення від встановлених норм витрат. Виявлені відхилення можуть бути обумовлені різними факторами, такими як зміни в організації виробничих процесів, варіації в якості сировини, чи зміни в технології. Задача обліку в цьому контексті полягає не лише в реєстрації відхилень, а й у пошуку причин цих відхилень і визначенні винуватців, що дає змогу вчасно коригувати процеси для зменшення втрат і зниження собівартості.

Ключовими елементами нормативного методу є облік відхилень від встановлених норм і зміна самих норм. Всі ці зміни повинні бути належним чином документовані, і процедура оформлення залежить від характеру технології, форми оплати праці, а також виду продукції, що виготовляється.

Нормативний метод обліку витрат включає кілька важливих етапів:

1. Поточний облік витрат за діючими нормами, який здійснюється окремо для кожного виду витрат з урахуванням відхилень від встановлених норм. Важливою частиною цього процесу є виявлення місць і причин відхилень, а також визначення осіб, відповідальних за ці відхилення.
2. Системний облік змін норм, що дозволяє вчасно коригувати показники і адаптувати виробничі процеси до нових вимог.
3. Складання та періодичне коригування нормативної калькуляції, яка базується на діючих нормах витрат і є основою для подальшого контролю витрат на продукцію.
4. Визначення фактичної собівартості продукції як суми нормативної вартості, відхилень від норм і змін самих норм. Цей процес дозволяє отримати точну картину витрат на виробництво і забезпечує основу для подальшого аналізу й оптимізації витрат.

Завдяки такому комплексному підходу, нормативний метод дозволяє не лише знизити собівартість продукції, але й значно підвищити ефективність виробництва через своєчасне виявлення та коригування відхилень, що є важливим інструментом для прийняття рішень на всіх етапах виробничого процесу.

6.4. Управління витратами на підприємстві. Джерела і чинники зниження собівартості продукції

У ринковій економіці, де основною метою підприємств є досягнення максимального прибутку, зниження собівартості продукції є критично важливим чинником, який безпосередньо впливає на підвищення прибутковості. Управління собівартістю стає однією з ключових стратегій для підприємства, оскільки вона визначає, наскільки ефективно використовуються наявні ресурси, і впливає на здатність компанії бути конкурентоспроможною на ринку.

Собівартість продукції не лише є важливим економічним показником, а й відображає рівень ефективності управління ресурсами підприємства. Вона служить індикатором того, як підприємство організовує своє виробництво, використання матеріалів, трудових ресурсів та технологічних процесів. Також через собівартість можна оцінити рівень організації праці та загальний менеджмент на підприємстві.

З економічної та соціальної точки зору, зниження собівартості має такі важливі наслідки для підприємства:

1. Збільшення прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, надаючи більше можливостей для не тільки простого, але й розширеного відтворення. Це означає, що підприємство може інвестувати в розширення виробництва, модернізацію техніки або освоєння нових ринків.

2. Підвищення можливості матеріального стимулювання робітників, що дозволяє вирішувати соціальні питання всередині колективу. Це може включати підвищення заробітної плати, виплати премій, бонусів або інші форми заохочення, що підвищує мотивацію працівників і сприяє поліпшенню загальної атмосфери на підприємстві.
3. Поліпшення фінансового стану підприємства, знижуючи ймовірність фінансових труднощів або банкрутства. Зниження собівартості дозволяє компанії стійкіше реагувати на економічні коливання і створює резерви для покриття можливих втрат.
4. Зниження ціни реалізації продукції, що підвищує конкурентоспроможність продукції на ринку. Завдяки зниженню собівартості компанія може запропонувати свої товари за більш вигідною ціною, що стимулює збільшення обсягів продажу та залучення нових споживачів.

Таким чином, зниження собівартості не лише покращує фінансові показники підприємства, але й дає йому конкурентні переваги на ринку, забезпечуючи можливість для подальшого зростання і розвитку.

Основним шляхом зниження собівартості продукції є підвищення продуктивності праці. Це досягається, по-перше, за рахунок економії заробітної плати, оскільки зростання продуктивності дозволяє зменшити витрати на виробництво одиниці продукції. По-друге, збільшення продуктивності веде до зростання обсягів виробництва, що сприяє зниженню собівартості через економію непропорційних витрат.

Іншим важливим джерелом зниження собівартості є зменшення витрат на матеріали, паливо та енергію, що має велике значення для матеріалоємних галузей. Зниження витрат на матеріали здійснюється через зменшення втрат, заміну дорогих матеріалів на більш економічні, а також оптимізацію витрат на постачання матеріалів і покращення нормування їх споживання.

Скорочення витрат на обслуговування виробництва та управління досягається в основному за рахунок зменшення чисельності робітників, що забезпечується впровадженням більш ефективних методів організації управлінських і обслуговуючих процесів, а також використанням сучасної, прогресивної техніки.

Економія на витратах збуту здійснюється завдяки покращенню дисципліни праці, забезпеченню ритмічності виробничого процесу та суворому дотриманню договірних зобов'язань, що в свою чергу сприяє зниженню витрат на збут продукції.

Одним із ефективних методів пошуку шляхів зниження собівартості продукції є функціонально-вартісний аналіз. Цей підхід передбачає відокремлення від наявного інженерного рішення, виокремлення функцій, які виконує продукт, і пошук альтернативних способів виконання цих функцій з меншими витратами.

При проведенні функціонально-вартісного аналізу необхідно перш за все визначити: що являє собою продукт, функцію якого потрібно виконати з мінімальними витратами; яку конкретно функцію він виконує; які фактичні витрати на виконання цієї функції; які максимальні витрати можуть бути для її

реалізації; якими іншими способами можна виконати цю функцію і які витрати при цьому виникнуть.

Основною метою функціонально-вартісного аналізу є привернення уваги конструкторів та технологів до тих частин виробу, де спостерігаються диспропорції між важливістю виконуваних функцій, їхньою якістю та витратами на їх реалізацію. Це дозволяє виявити зайві витрати, з'ясувати їхні причини та знайти резерви для зниження собівартості виробу.

Отже, найбільш ефективними способами зниження собівартості продукції є впровадження економних технологій виробництва та використання міжнародного досвіду з оптимізації витрат. Зокрема, ресурсоекономні та ресурсозберігаючі технології стають ключовими для українських виробників, оскільки вони дозволяють знижувати витрати на сировину, енергію та інші ресурси, що значно підвищує ефективність виробництва.

Крім того, важливим фактором для зменшення витрат є правильне розміщення продуктивних сил підприємства. Це включає в себе оптимізацію логістичних процесів, скорочення відстаней між виробником та споживачем, а також ефективну організацію зв'язків між виробництвом і сировинною базою. Такий підхід дозволяє значно знизити витрати на транспортування та зберігання, а також підвищити оперативність постачань.

Таким чином, дотримання основних економічних принципів та законів, таких як оптимізація ресурсів і покращення логістики, є необхідними умовами для зниження собівартості продукції без шкоди для її якості. Це дозволяє українським товаровиробникам не тільки зберігати конкурентоспроможність на внутрішньому ринку, але й залучати нових покупців, що в кінцевому результаті сприяє збільшенню прибутків та розвитку підприємств.

Питання для самоконтролю

1. Що таке витрати виробництва, і які їх основні види?
2. Що включає поняття собівартості продукції, і як вона розраховується?
3. Як визначається рентабельність продукції, і чому вона є важливим показником для підприємства?
4. Які існують класифікації витрат (за економічними елементами, статтями тощо)?
5. Які основні елементи структури собівартості продукції?
6. Як структура собівартості може відрізнятися залежно від виду продукції або послуг?
7. Які основні методи обліку витрат і калькуляції собівартості застосовуються на підприємствах?
8. У чому полягають особливості калькуляції собівартості при масовому та одиничному виробництві?
9. Які методи управління витратами допомагають підвищити ефективність діяльності підприємства?
10. Які основні джерела і чинники сприяють зниженню собівартості продукції?

Лекція 7. Фінансово-економічні результати та ефективність діяльності підприємства

План

7.1. Сутність, форми і методи організації фінансової діяльності підприємства.

7.2. Прибуток та рентабельність підприємства.

7.3. Аналіз виробничо-господарської діяльності підприємств комунального господарства.

7.4. Планування витрат на підприємстві.

7.5. Резерви та чинники підвищення ефективності виробництва.

7.1. Сутність, форми і методи організації фінансової діяльності підприємства

У сфері економічних відносин підприємницьких суб'єктів фінанси займають важливе місце, оскільки вони є основою ефективного функціонування бізнесу. Тому при організації підприємницької діяльності особливу увагу слід приділяти фінансовій діяльності, яка охоплює не тільки формування і розподіл фінансових ресурсів, а й їхнє ефективне використання. Важливим аспектом є забезпечення належної фінансової дисципліни, що гарантує стабільність і прозорість фінансових операцій.

Фінанси суб'єктів підприємницької діяльності представляють собою специфічні економічні відносини, що виникають у процесі формування, розподілу та використання фінансових ресурсів на мікрорівні. Ці відносини охоплюють всі етапи відтворення, включаючи виробничу, обігову та інвестиційну діяльність підприємства. Вони забезпечують ефективне управління капіталом, оптимізацію витрат та прибутку, а також сприяють досягненню фінансової стійкості та розвитку підприємства в умовах ринкової економіки.

Фінансові відносини, що відображають сутність фінансів на рівні суб'єктів підприємницької діяльності, включають широкий спектр економічних взаємодій, які забезпечують функціонування та розвиток підприємства. До таких відносин належать:

1. Між засновниками підприємства – під час формування статутного капіталу, де визначаються умови внесення капіталу, розподіл часток і відповідальність учасників підприємства.
2. Між підприємством і іншими організаціями – у процесі постачання сировини, матеріалів, а також при реалізації продукції. Ці відносини охоплюють договірні умови щодо цін, обсягів поставок та термінів виконання.
3. Між підприємством і банківською системою – щодо надання банківських послуг, включаючи отримання та погашення кредитів, проведення валютних операцій, а також інших фінансових операцій, які необхідні для підтримки діяльності підприємства.
4. Між підприємством та страховими компаніями – для забезпечення страхування активів підприємства, а також для захисту від комерційних і фінансових ризиків, що можуть виникнути в ході діяльності підприємства.

5. Між підприємством та інвестиційними інститутами – під час розміщення інвестицій, участі у приватизації, а також взаємодії з інвесторами для залучення фінансових ресурсів на розвиток.
6. Між підприємствами і їх філіями чи дочірніми компаніями – для належного фінансового управління і координації ресурсів між головним підприємством і його підрозділами.
7. Між підприємством і державними органами – щодо сплати податків і інших платежів до державного бюджету та позабюджетних фондів, а також отримання фінансування з бюджету чи податкових пільг, що сприяють розвитку підприємства.
8. Між підприємством та інституціями фінансового ринку – такими як товарні, сировинні та фондові біржі, де здійснюються операції з цінними паперами, товарами та іншими фінансовими інструментами.
9. Між підприємством та зовнішніми інвесторами – акціонерами або власниками облігацій, які мають фінансові інтереси у діяльності підприємства та можуть здійснювати фінансування або отримувати дивіденди.
10. Всередині підприємства – у процесі внутрішнього розподілу доходів і фондів, що включає визначення, як розподіляються фінансові ресурси між підрозділами, департаментами та іншими частинами підприємства.
11. Між підприємством і його працівниками – у питаннях виплати заробітної плати, премій, бонусів і дивідендів, що є частиною фінансових відносин, орієнтованих на соціальні аспекти трудових відносин.
12. Між підприємством та аудиторськими органами – для проведення незалежних перевірок фінансової звітності, оцінки правильності ведення бухгалтерії та фінансових операцій підприємства.

Ці взаємодії формують основи фінансового управління підприємством і сприяють його стабільному розвитку та ефективному функціонуванню в ринковій економіці.

Фінанси підприємницьких структур, що сприяють процесу створення нової вартості, яка відображається у валовому внутрішньому продукті (ВВП), здійснюють початковий розподіл цієї вартості на різні фонди: для нагромадження, споживання та відновлення матеріальних складових виробничого процесу.

Організація фінансової діяльності підприємства передбачає визначення форм, методів і способів формування та ефективного використання фінансових ресурсів, а також контроль за їх рухом з метою досягнення стратегічних економічних цілей.

Організація фінансів підприємств в умовах ринкової економіки базується на принципах комерційного розрахунку, що реалізуються через низку основних засад, спрямованих на забезпечення ефективного фінансового управління та досягнення стабільності:

1. Господарська та юридична самостійність підприємства – підприємство має повну незалежність у прийнятті фінансових рішень, здатність здійснювати

- свою діяльність на власний розсуд, з урахуванням ринкових умов і внутрішніх ресурсів.
2. Невтручання держави у внутрішні справи підприємства – державне регулювання обмежується лише встановленням загальних рамок, тоді як управлінські, фінансові та виробничі питання підприємства залишаються в межах його власної компетенції.
 3. Отримання максимального прибутку при мінімальних витратах – підприємства повинні орієнтуватися на досягнення високої прибутковості, оптимізуючи витрати та ефективно використовуючи доступні ресурси.
 4. Фінансова відповідальність підприємства за результати своєї діяльності – кожне підприємство несе повну відповідальність за виконання своїх фінансових зобов'язань, включаючи своєчасну сплату податків, зборів та інших платежів, що є основою для стабільності та довіри до бізнесу.
 5. Самоокупність – підприємство повинно покривати витрати на підтримку поточної діяльності та відновлення виробничих потужностей за рахунок доходів, отриманих від реалізації продукції або послуг, що забезпечує його економічну стійкість у короткостроковій перспективі.
 6. Самофінансування – для розвитку та розширення підприємства необхідно використовувати власні фінансові ресурси, отримані в результаті діяльності, що дозволяє забезпечити незалежність від зовнішніх кредиторів і здійснювати довгострокові інвестиції в розширене виробництво.

Організація фінансів підприємства, структура фінансових ресурсів, напрями використання прибутку та взаємовідносини з бюджетом мають безпосередню залежність від ряду факторів, таких як форма власності підприємства (приватне, колективне, державне), специфіка галузі діяльності (промисловість, будівництво, сільське господарство, транспорт, фінансово-кредитна сфера), обсяг діяльності (мале, середнє чи велике підприємство), а також особливості виробничого процесу (технологічні фактори, такі як фондо-, матеріало-, трудомісткість, тривалість виробничого циклу, залежність від природних умов та сезонність виробництва).

Формування фінансових ресурсів є початковим етапом виробничо-фінансової діяльності підприємства. Це важливий крок, оскільки саме ці ресурси створюють базу для стабільного функціонування виробничих процесів і забезпечують їх подальше зростання. Від ефективного управління фінансами залежить не лише безперервність виробництва, а й здатність підприємства зберігати і підвищувати свою конкурентоспроможність на ринку.

Фінансові ресурси підприємства представляють собою акумульовані кошти, зібрані з різних джерел, які використовуються для формування основних та оборотних засобів підприємства. Вони необхідні для реалізації виробничо-фінансової діяльності з метою отримання прибутку, що, в свою чергу, дозволяє забезпечити стабільне фінансове становище підприємства та сприяти його розвитку.

Фінансові ресурси підприємств, залежно від джерел їх формування, можна поділити на кілька основних категорій:

- ресурси, сформовані під час заснування підприємства. Це кошти, що надходять від засновників і вносяться в статутний капітал. Ці фінансові ресурси складають стартову основу для функціонування підприємства та забезпечують його первісне фінансування;

- ресурси сформовані за рахунок власних та прирівняних до власних коштів. До цієї групи відносяться:

- прибуток, отриманий від основної діяльності підприємства, а також доходи від фінансових операцій та інших видів діяльності;

- амортизаційні відрахування, які акумулюються для покриття витрат на відновлення основних засобів;

- виручка від продажу непотрібних або зайвих товарно-матеріальних цінностей, що дозволяє забезпечити додаткові фінансові ресурси для розвитку;

- ресурси, мобілізовані на фінансовому ринку. Це кошти, що надходять від випуску цінних паперів підприємством, таких як акції або облігації, а також кошти, залучені через кредитні інвестиції. Мобілізація коштів на фінансовому ринку дає можливість підприємству залучити додаткові ресурси для реалізації масштабних інвестиційних проєктів або для покриття поточних фінансових потреб;

- ресурси, одержані в порядку перерозподілу. Ці кошти включають страхові відшкодування, що допомагають компенсувати витрати в разі настання страхового випадку, а також бюджетне фінансування, кошти позабюджетних фондів, надходження від керівної організації або іншої центральної інстанції. Крім того, до цієї групи входять дивіденди та відсотки від цінних паперів інших емітентів, що можуть бути використані підприємством для покриття своїх фінансових зобов'язань.

Завдяки різноманітності джерел фінансування, підприємства мають можливість забезпечувати стабільний потік коштів для розвитку, оптимізації виробничих процесів та виконання своїх фінансових зобов'язань.

Фінансові ресурси підприємства, в залежності від прав власності, можна класифікувати за наступними категоріями:

1. Власні фінансові ресурси. Це кошти, що належать підприємству та формуються за рахунок його діяльності. Вони включають:
2. Статутний капітал – початкові кошти, внесені засновниками підприємства при його створенні, які складають основу фінансової стабільності і розвитку.
3. Додатковий капітал – кошти, які підприємство отримує від різних додаткових випусків акцій або інших інвестицій, що дозволяє залучити додаткові фінансові ресурси.
4. Резервний капітал – частина прибутку, що відокремлюється для покриття можливих фінансових труднощів або для інших непередбачених витрат.
5. Нерозподілений прибуток – прибуток, який підприємство не розподіляє між акціонерами у вигляді дивідендів, а залишає для подальшого використання у власних потребах.

6. Цільове фінансування – кошти, які надаються підприємству для виконання конкретних завдань чи проєктів, зазвичай у вигляді грантів або спеціальних позик.
7. Залучені фінансові ресурси. Це кошти, які підприємство отримує від зовнішніх джерел і зобов'язується повернути або віддати в певний термін. Вони включають:
 1. Кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги – це заборгованість підприємства перед постачальниками та іншими контрагентами за надані товари чи виконані роботи.
 2. Поточні зобов'язання підприємства по розрахунках, включаючи різноманітні зобов'язання перед партнерами, банками та іншими організаціями, що мають короткостроковий характер.
 3. Позикові кошти. Це фінансові ресурси, які підприємство отримує на умовах повернення з виплатою процентів. Вони включають:
 4. Довгострокові кредити банків – кошти, які підприємство залучає від банків на довгостроковій основі, зазвичай для фінансування масштабних проєктів чи розширення діяльності.
 5. Короткострокові кредити банків – позики, які мають короткий термін повернення, зазвичай використовуються для покриття тимчасових фінансових потреб або для вирішення поточних завдань.
 6. Інші довгострокові фінансові зобов'язання – зобов'язання підприємства перед іншими інвесторами або кредиторами, які також мають довгостроковий характер.

Ця класифікація дозволяє підприємствам ефективно управляти своїми фінансами, підтримувати ліквідність та забезпечувати стабільне фінансове становище для виконання короткострокових і довгострокових завдань.

Матеріально-технічна база виробничого процесу на підприємстві включає основні виробничі фонди та оборотні активи, які забезпечують безперервність і ефективність діяльності.

Основні виробничі фонди – це матеріальні активи, що належать підприємству та використовуються в процесі виробництва або в інших видах діяльності, при цьому їхній очікуваний термін служби перевищує один рік. Вони зберігають свою фізичну форму, поступово переносячи свою вартість на виготовлений продукт через часткове зношення. Це включає будівлі, споруди, машини, обладнання, транспортні засоби та інші об'єкти, які забезпечують основні функції підприємства.

Процес формування, використання та розширеного відтворення основних виробничих фондів значною мірою залежить від фінансових ресурсів. Для їх створення використовуються грошові фонди, що мають цільове призначення, зокрема статутний капітал, який сприяє формуванню основних засобів на підприємствах, що створюються. Протягом експлуатації ці активи поступово зношуються, і частина їхньої вартості, що відповідає рівню зносу, переноситься на вироблену продукцію.

Цей процес фінансування та амортизації базується на щорічних амортизаційних відрахуваннях, що забезпечують нагромадження коштів у

спеціальному амортизаційному фонді. Зібрані кошти цього фонду використовуються для заміни або оновлення основних виробничих засобів. Інша частина вартості основних фондів представляє їх залишкову вартість, яка залишається після відрахувань на амортизацію і є показником того, скільки коштують активи підприємства на момент їх використання в виробничому процесі.

Сума амортизаційних відрахувань визначається шляхом множення балансової вартості основних засобів на норму амортизації, виражену у відсотках. Процес нарахування амортизації полягає в обчисленні величини, яку необхідно відрахувати для відновлення вартості основних засобів, що зношуються в процесі їхнього використання.

Нараховані амортизаційні відрахування використовуються для забезпечення процесу простого відтворення основних фондів, що означає відновлення їхньої вартості, а також для часткового розширеного відтворення, при якому частина амортизаційних відрахувань направляється на придбання нових або заміну застарілих основних засобів.

Просте відтворення основних фондів полягає в оновленні матеріально-технічної бази підприємства шляхом заміни зношених частин основних засобів або через придбання нових одиниць на заміну старим. Це відновлення ресурсів у тому ж обсязі, який був зношений і вибув із використання. У процесі простого відтворення підприємство підтримує свою виробничу спроможність на існуючому рівні, забезпечуючи безперервність виробничого циклу. Основною метою є повернення зношених активів до експлуатації без значного розширення виробничих потужностей.

Розширене відтворення, в свою чергу, передбачає значне збільшення обсягів основних фондів і поліпшення їхньої якості через нове будівництво, модернізацію, технічне переозброєння та розширення існуючих потужностей підприємства. Це може включати в себе капітальні вкладення в будівництво нових виробничих приміщень, закупівлю сучасного обладнання, модернізацію технічних систем, а також реконструкцію старих підприємств для підвищення їхньої ефективності. Ключовим джерелом фінансування для розширеного відтворення є власні кошти підприємства, зокрема прибуток, що залишається після оподаткування, а також кошти, залучені через акціонерний і пайовий капітал. На розширене відтворення можуть бути спрямовані також кредити на фінансовому ринку, інвестиційні податкові кредити, бюджетні асигнування і позабюджетні фонди, а також фінансовий лізинг для придбання необхідних основних засобів.

Окрім основних фондів, для забезпечення безперервності виробництва підприємство потребує оборотних виробничих фондів. До них належать запаси сировини, матеріалів, палива, допоміжних матеріалів, залишки незавершеного виробництва та витрати майбутніх періодів. Оборотні фонди безпосередньо беруть участь у виробничому процесі, споживаються протягом одного виробничого циклу, і їхня вартість повністю переноситься на виготовлену продукцію. Після використання ці фонди переходять у товарну форму у вигляді готової продукції, що потім продається і приносить підприємству дохід. У

процесі реалізації товарів оборотні фонди стають грошовими засобами, що акумулюються в касі підприємства або на банківському рахунку.

Для забезпечення безперервного виробничого циклу та реалізації продукції підприємство повинно мати достатній рівень оборотних виробничих фондів і фондів обігу, які складають обігові кошти підприємства. Це забезпечує не тільки оперативний процес виробництва, а й гнучкість у фінансових розрахунках з партнерами, постачальниками і державними органами. Для нарощування обігових коштів підприємства використовують як власні, так і позикові ресурси.

Основні та оборотні фонди підприємства слугують основою для здійснення його підприємницької діяльності, метою якої є отримання прибутку. Частина отриманого прибутку спрямовується на сплату податків, які перераховуються в бюджет. У процесі здійснення ефективної діяльності підприємства важливу роль відіграють також банки, оскільки вони надають необхідні фінансові послуги для забезпечення належної ліквідності та оптимального використання фінансових ресурсів. Банківські установи сприяють розвитку підприємств, надаючи кредити для розширеного відтворення, а також допомагають у процесі управління обіговими коштами.

7.2. Прибуток та рентабельність підприємства

У ринковій економіці прибуток є ключовим показником ефективності господарської діяльності торгового підприємства, оскільки він відображає фінансовий результат підприємства за певний період. Для підприємства, яке несе повну матеріальну відповідальність за результати своєї торгово-господарської діяльності, найважливішою метою є не просто досягнення максимально можливого обсягу товарообороту, а забезпечення оптимального рівня прибутку. Це обумовлено тим, що прибуток є основним джерелом для подальшого розвитку підприємства, покриття витрат, сплати податків, а також для виплати дивідендів акціонерам або інвесторам.

Прибуток є різницею між сукупними доходами та витратами торгового підприємства, тобто між загальними надходженнями від реалізації товарів, робіт чи послуг і витратами, пов'язаними з виробництвом і реалізацією цих товарів і послуг. Він визначається як різниця між ціною реалізації та собівартістю продукції чи послуг, а також може бути результатом ефективного управління витратами і доходами.

Цей фінансовий показник є важливим для оцінки кінцевих результатів діяльності торгового підприємства, оскільки він дає чітке уявлення про рівень ефективності діяльності підприємства, його конкурентоспроможність на ринку, здатність забезпечити стабільний розвиток і досягти поставлених фінансових цілей. Водночас прибуток є також основою для інвесторів і кредиторів, оскільки вони оцінюють фінансову стабільність і перспективи підприємства для прийняття рішень щодо інвестування чи надання кредитів.

Економічна сутність прибутку торгового підприємства проявляється через виконання кількох ключових функцій, які розкривають його значення для підприємства та економіки в цілому.

Оціночна функція. Прибуток є важливим показником, що відображає ефективність господарської діяльності підприємства. Цей показник дозволяє оцінити результативність роботи торгового підприємства, оскільки він безпосередньо відображає різницю між доходами та витратами. Оціночна функція стає особливо важливою в умовах ринкової економіки, де підприємства мають свободу встановлення цін на свої товари та послуги, а також можуть вибирати постачальників і покупців. Принцип свободи економічних відносин дає змогу підприємствам змагатися за ресурси і ринки, а прибуток стає головною метою підприємницької діяльності, стимулюючи підвищення ефективності виробництва та надання послуг. Він також є фактором, що підвищує матеріальну зацікавленість працівників підприємства, мотивуючи їх до більш продуктивної роботи та досягнення кращих результатів.

Розподільча функція. Прибуток виконує важливу роль у розподілі чистого доходу суспільства, який формується в результаті господарської діяльності підприємства. Зокрема, прибуток використовується як інструмент розподілу коштів, що можуть бути акумульовані в бюджетах різних рівнів та залишатися у розпорядженні самого підприємства для подальших інвестицій чи розвитку. Цей процес дозволяє регулювати фінансові потоки та забезпечувати рівномірний розподіл доходів серед різних учасників економічного процесу, зокрема, серед власників, працівників і держави. У результаті функція розподілу дозволяє гарантувати фінансову стабільність підприємства, забезпечувати державне фінансування через податки і збори, а також підтримувати економічну рівновагу в суспільстві.

Стимулююча функція. Прибуток є основним джерелом формування різних фондів стимулювання, таких як фонди заохочення, виробничого та соціального розвитку, виплати дивідендів і пайових часток. Ця функція сприяє мобілізації додаткових ресурсів для розвитку підприємства, поліпшення умов праці працівників, заохочення до інновацій та модернізації виробництва. Вона також забезпечує можливість підприємству стимулювати внутрішнє зростання через інвестування в нові технології, розвиток персоналу і підвищення якості продукції. Завдяки стимулюючій функції підприємство може залучати необхідні ресурси для реалізації стратегічних завдань і забезпечення конкурентоспроможності на ринку.

Таким чином, прибуток виконує низку функцій, що взаємопов'язані і взаємодоповнюються, а саме: оцінює ефективність діяльності, сприяє розподілу економічних вигод і стимулює подальший розвиток підприємства.

Прибуток як економічний показник є ключовим фактором, що дозволяє узгодити економічні інтереси різних учасників ринкової діяльності, таких як держава, підприємство, працівники і власник. Основним аспектом цього процесу є правильний розподіл та використання прибутку, що сприяє досягненню балансу між інтересами усіх сторін.

Держава як один з основних учасників економічних відносин має свій економічний інтерес у частині прибутку, що надходить у вигляді податків та обов'язкових платежів. Це дозволяє державі підтримувати фінансову

стабільність, фінансувати різноманітні соціальні програми та інфраструктурні проекти, а також забезпечувати функціонування бюджетних установ.

Підприємство як господарюючий суб'єкт має економічний інтерес у тому, щоб максимально ефективно використовувати прибуток для вирішення виробничих та соціальних завдань, таких як інвестування в модернізацію виробництва, підвищення ефективності бізнес-процесів, розширення асортименту товарів чи послуг, а також забезпечення гідних умов праці для своїх працівників. Розмір прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства, визначає можливості для стратегічного розвитку та підвищення його конкурентоспроможності.

Працівники підприємства також мають свої економічні інтереси, які безпосередньо пов'язані з розміром прибутку, оскільки значна частина прибутку спрямовується на соціальні виплати, матеріальне заохочення, премії, а також на реалізацію соціальних програм, що покращують умови праці. Це також може включати фінансування медичних, освітніх або інших соціальних ініціатив, що безпосередньо впливають на добробут працівників.

Власник підприємства зосереджений на прибутку як основному джерелі формування капіталу та фондів для виплати дивідендів. Його інтерес полягає в тому, щоб отримувати стабільний дохід від діяльності підприємства, що сприяє зростанню його фінансових можливостей та забезпечує реалізацію стратегічних планів щодо розвитку підприємства, а також задоволення особистих економічних потреб.

У цьому контексті важливо відзначити, що оскільки прибуток є єдиним джерелом задоволення економічних інтересів усіх учасників, жодна з цих сторін не може мати пріоритету в його розподілі. Наприклад, надмірне оподаткування підприємства може призвести до зниження економічної мотивації для збільшення прибутку, що в кінцевому підсумку може обмежити надходження до державного бюджету.

Прибуток є якісним показником ефективності діяльності підприємства, оскільки в його розмірі відображається зміна обсягу товарообороту, доходів, рівня використання ресурсів, а також величини витрат обертання. Він виступає інтеграційним показником, що синтезує всі аспекти діяльності підприємства та відображає його здатність до ефективного управління ресурсами, оптимізації витрат і максимізації доходів. Завдяки цьому прибуток є важливим інструментом для оцінки загальної ефективності господарської діяльності підприємства.

Для глибокого розуміння економічного змісту прибутку застосовуються різні класифікації, що дозволяють детальніше оцінити його джерела та структуру.

Класифікація за видом діяльності, завдяки якій отримано прибуток: – Прибуток від реалізації товарів та платних торгових послуг – це прибуток, отриманий безпосередньо від основної торгової діяльності підприємства, тобто від купівлі-продажу товарів або надання платних торгових послуг. – Прибуток від реалізації продукції неторгової діяльності – включає прибуток від діяльності, яка не пов'язана безпосередньо з торгівлею, наприклад, виробничої, транспортної або посередницької діяльності. – Прибуток від реалізації майна, що

є власністю підприємства – до цієї категорії належить прибуток, отриманий від продажу основних фондів, нематеріальних активів або іншого майна, що належить підприємству. – Прибуток від проведення позареалізаційних операцій – включає прибуток від інвестиційної діяльності, орендних операцій, а також інших позареалізаційних операцій. Цей прибуток утворюється від доходів, що не пов'язані безпосередньо з основною діяльністю підприємства.

Обсяг прибутку за кожним видом діяльності визначається як різниця між доходами та витратами, що виникають у процесі здійснення відповідної діяльності.

Класифікація за порядком визначення прибутку:

Балансовий прибуток – це показник, що відображає загальний результат діяльності підприємства за всіма видами діяльності. Він є сумою отриманих прибутків і збитків, що визначається на основі даних бухгалтерського обліку і фіксується на рахунку 80 «Прибутки та збитки».

Оподаткований прибуток – це сума прибутку, що визначається як різниця між валовими доходами та валовими витратами підприємства, зменшена на амортизаційні відрахування. Для визначення цього прибутку підприємства ведуть спеціальний податковий облік, що базується на первинних документах. Обсяг оподаткованого прибутку фіксується в податковій декларації, яку подає підприємство в податкові органи. Цей прибуток є основою для розрахунку податкових зобов'язань підприємства.

Чистий прибуток – це прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток та інших податків, зборів та обов'язкових платежів. Чистий прибуток є власністю підприємства і може бути використаний на його розсуд, зокрема на розвиток, виплату дивідендів або інші потреби підприємства. Правила використання чистого прибутку, а також права керівників щодо його розподілу зафіксовані в статуті підприємства.

За методикою оцінки прибутку розрізняють номінальний та реальний прибуток.

– номінальний прибуток – це фактична сума прибутку, яку підприємство отримує від своєї діяльності, не враховуючи змін у рівні цін. Це прямий показник, що демонструє обсяг прибутку, отриманого підприємством у певному періоді;

– реальний прибуток – це номінальний прибуток, коригований на інфляційні зміни. Це дозволяє визначити, скільки насправді вартий цей прибуток з точки зору купівельної спроможності. Реальний прибуток відображає те, скільки товарів і послуг можна придбати на отриману суму, зважаючи на зміни цін на ринку.

Залежно від мети визначення прибутку, існують два основні види: *бухгалтерський та економічний прибуток*.

– бухгалтерський прибуток є еквівалентом балансового прибутку. Це різниця між доходами підприємства і його офіційно визнаними витратами, згідно з вимогами бухгалтерського обліку. Він є важливим для складання фінансових звітів та для розрахунку податкових зобов'язань підприємства;

– економічний прибуток відрізняється від бухгалтерського тим, що враховує не тільки явні витрати, але й витрати втрачених можливостей (або альтернативні витрати). Це витрати на ресурси, які могли бути використані для досягнення іншого, можливо, більш вигідного результату. Наприклад, якщо підприємство використовує землю для виробництва, альтернативні витрати можуть бути пов'язані з можливістю отримання доходу від оренди цієї землі.

Альтернативні витрати – це втрачені можливості, які могли бути реалізовані, якби ресурс використовувався для найбільш вигідної альтернативи. Невірний вибір або нераціональне використання ресурсів можуть призвести до зростання витрат підприємства і зниження потенційного прибутку.

Таким чином, економічний прибуток є меншою величиною порівняно з бухгалтерським прибутком, оскільки в нього включаються витрати, що не фіксуються в бухгалтерії, але суттєво впливають на ефективність діяльності підприємства.

Залежно від розміру прибутку підприємства класифікуються на *мінімальний, цільовий та максимальний прибуток*:

– мінімальний прибуток – це рівень прибутку, за якого підприємство не несе збитків, але й не отримує значного фінансового результату. Це той обсяг прибутку, який покриває тільки витрати підприємства, і будь-яке зменшення обсягу діяльності призводить до збитків;

– цільовий прибуток – це та сума прибутку, яку підприємство ставить за мету на певний період. Цей прибуток відповідає стратегічним цілям підприємства і забезпечує йому фінансову стабільність для подальшого розвитку;

– максимальний прибуток – це найбільший прибуток, який підприємство може отримати за умови максимального використання своїх ресурсів і оптимального обсягу діяльності. Досягнення цього прибутку є результатом найефективнішої організації виробництва і управління.

У деяких випадках підприємство може функціонувати навіть при обсягах діяльності, коли доходи від реалізації не покривають повністю витрат, але при цьому сума збитків є меншою за постійні витрати. В таких ситуаціях підприємству може бути вигідніше продовжувати діяльність, аніж зупинити її, оскільки втрати від зупинки можуть бути більшими, ніж від продовження діяльності з мінімальними прибутками. Підприємство досягає беззбитковості тоді, коли його доходи від реалізації повністю покривають загальні витрати, що дозволяє йому функціонувати без фінансових втрат.

7.3. Аналіз виробничо-господарської діяльності підприємств

Ключовим елементом санаційного аудиту є оцінка виробничо-господарської діяльності підприємства з метою порівняння фактичного стану з даними, зазначеними у санаційній концепції. У процесі цього аналізу також визначаються сильні та слабкі сторони виробничої сфери підприємства, що дозволяє сформулювати рекомендації щодо їх оптимізації або усунення.

Аудитор проводить такі етапи роботи при аналізі виробничо-господарської діяльності:

- вивчає загальну структуру виробництва підприємства;
- оцінює стан та ефективність наявних виробничих технологій;
- здійснює аналіз витрат на виробництво;
- досліджує рух основних фондів та амортизаційні відрахування;
- оцінює ефективність використання трудових ресурсів.

1. Загальна виробнича структура підприємства. Під час аналізу загальної виробничої структури підприємства виконуються наступні завдання:

- вивчаються ключові техніко-економічні показники структурних підрозділів, такі як обсяг виробництва, кількість працівників, основні фонди, фонди обігу та інші;

- визначається кількість і розташування окремих структурних підрозділів, включаючи допоміжні та обслуговуючі, та оцінюється оптимальність їхнього розміщення;

- здійснюється оцінка доцільності виділення або відокремлення певних підрозділів у рамках майбутньої реструктуризації, якщо вона планується.

2. Оцінка рівня існуючої технології виробництва здійснюється за такими напрямками: а) наявність сучасних передових технологічних рішень; б) використання інноваційних розробок та власних ноу-хау; в) впровадження автоматизованих систем управління.

В ході аудиту також звертається увага на такі аспекти, як циклічність та безперервність технологічних процесів, можливість повторного використання перероблених продуктів (відходів), обсяг втрат сировини, матеріалів і готової продукції під час виробничого циклу, наявність науково обґрунтованих норм виробництва, енергозатратність технологій, а також серійність виробництва.

3. Аналіз витрат на виробництво. У процесі аналізу важливим є вивчення ефективності планування собівартості продукції та проведення факторного аналізу відхилень фактичних витрат від планових. Оцінюється, наскільки точно підприємство планує витрати на виробництво, і чи не виникають непередбачені відхилення, що можуть впливати на кінцевий результат. За допомогою первинних бухгалтерських документів визначається сума витрат у собівартості продукції, яка не пов'язана безпосередньо з виробничо-господарською діяльністю. Окрім цього, здійснюється аналіз наявності сировини, матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів та інших товарно-матеріальних цінностей, що не використовуються у виробництві продукції. Ці ресурси можуть бути використані для подальшого виробництва або ж продані, що вимагає відповідних рекомендацій. Особлива увага приділяється правильності віднесення витрат на собівартість продукції та валові витрати для цілей оподаткування, адже порушення вимог законодавства в частині формування валових витрат може призвести до серйозних фінансових санкцій для підприємства.

Аналіз руху основних фондів та амортизаційних відрахувань. Вивчення цього аспекту базується на тому, що балансова вартість майнових активів не завжди відображає їх реальну ринкову ціну. Аудитор аналізує основні фонди, що були придбані, реалізовані, ліквідовані або здані в оренду протягом останніх періодів. Вивчаються також показники завантаженості основних фондів, їх знос, матеріаломісткість та енергоємність, а також прогресивність технологічних

процесів. Для порівняння застосовуються показники діяльності підприємств, що є лідерами у своїй галузі. Важливо перевірити правильність виконання таких операцій, пов'язаних з основними фондами, як індексація, надходження, реалізація, ліквідація, ремонт, амортизація та інвентаризація. Для оцінки майнового стану підприємства використовуються такі показники, як коефіцієнт зносу, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття та частка активної частини основних фондів у загальній структурі основних фондів.

Аналіз показників праці. У ході цього аналізу аудитор досліджує динаміку чисельності працівників, рівень заробітної плати, обсяги прихованого безробіття та плинність кваліфікованих кадрів, включаючи інженерно-технічних працівників. Оцінюються причини втрат робочого часу, такі як нестача замовлень, проблеми з постачанням сировини, втрата традиційних ринків збуту, висока ціна продукції, незадовільна робота обладнання або відсутність ефективних маркетингових досліджень. Окрім того, визначається, чи відповідає кількість працівників потребам підприємства з виробництва. Враховуються як внутрішні фактори, так і зовнішні умови, які можуть впливати на ефективність використання трудових ресурсів.

Для детального аналізу господарської діяльності підприємства також можна застосовувати «Методику проведення аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств», розроблену Агентством з питань запобігання банкрутству. Однак слід зазначити, що ця методика наразі є дещо застарілою, і можуть вимагатися додаткові оновлення або уточнення залежно від сучасних економічних умов.

7.4. Планування витрат на підприємстві

Витрати обігу як економічна категорія вимагають глибокого дослідження впливу процесів їх формування при здійсненні господарської діяльності, а також оцінки тенденцій їх розвитку, виявлення закономірностей і факторів, що визначають обсяг та рівень витрат. Оцінка витрат обігу є важливою складовою ефективного управління підприємством, оскільки це дозволяє не лише виявити резерви для зниження витрат, але й оптимізувати стратегії для забезпечення прибутковості.

Інформаційною базою для аналізу витрат обігу є різноманітні документи бухгалтерської та статистичної звітності. Це включає такі форми, як ф. № 2 «Звіт про фінансові результати діяльності підприємства», ф. № 1 «Баланс», ф. № 5 «Звіт про витрати обігу», № 3 «Звіт про надходження, реалізацію та залишки товарів», а також інші звіти, що містять дані про товарообіг, працевлаштування і інші аспекти діяльності підприємства. Окрім цього, для здійснення детального аналізу використовуються первинні документи, оборотні відомості з бухгалтерських розрахунків, які дають можливість проводити аналітичний облік витрат.

Аналіз витрат обігу на підприємстві здійснюється в кілька етапів, кожен з яких передбачає конкретну аналітичну роботу:

1. Загальна оцінка змін у розмірі та рівні витрат обігу, що порівнюються з попередніми періодами. Це включає розрахунок абсолютних відхилень за

обсягами витрат, рівнем витрат та темпами їх зростання або зменшення. Така оцінка дозволяє зрозуміти, чи є тенденції до збільшення витрат, а також виявити фактори, що призвели до змін у цих показниках.

2. Аналіз змін витрат обігу за статтями витрат та їх структурою. Цей етап дозволяє не тільки визначити, які витрати за окремими статтями зросли або зменшились, але й вивчити зміни у загальній структурі витрат підприємства. Зрозуміння того, яка частина витрат є найбільш ваговою, допомагає зосередити увагу на найбільш критичних статтях витрат і знайти можливості для їх оптимізації. Дослідження структури витрат є важливим для виявлення основних напрямків, на яких слід сконцентрувати зусилля для зменшення витрат.
3. Аналіз змін в обсязі та рівні змінних і умовно-постійних витрат. На цьому етапі витрати групуються залежно від їх еластичності до товарообороту. Це дає можливість визначити, наскільки зміни в обсязі товарообороту впливають на змінні та умовно-постійні витрати підприємства. Важливим є також визначення "точки беззбитковості", що дозволяє оцінити мінімальний рівень продажу, за якого підприємство не зазнає збитків, а також з'ясувати, як ці витрати змінюються залежно від коливань обсягу виробництва.
4. Аналіз змін витрат за іншими класифікаційними ознаками, що дозволяє виявити додаткові фактори, які можуть мати вплив на обсяг витрат. Це може включати аналіз витрат за підрозділами підприємства, видами продукції або навіть за окремими географічними напрямками діяльності.
5. Кількісна оцінка факторів, що впливають на формування витрат обігу. Це включає оцінку різних внутрішніх і зовнішніх факторів, які можуть змінювати обсяг та структуру витрат на підприємстві. Це можуть бути економічні умови, зміни в законодавстві, коливання цін на сировину та інші аспекти, які впливають на загальні витрати обігу.

Такий багаторівневий аналіз витрат обігу дозволяє підприємству не лише ефективно планувати свої фінансові ресурси, а й приймати обґрунтовані рішення щодо оптимізації витрат і підвищення конкурентоспроможності.

На цьому етапі аналітичної роботи проводиться оцінка впливу на обсяг і рівень витрат обігу таких факторів, як:

1. Обсяг товарообороту підприємства.
2. Рівень цін на продукцію, що реалізується.
3. Чисельність працівників.
4. Середній рівень заробітної плати.
5. Швидкість обертання товарних запасів.
6. Асортимент товарообороту.
7. Структура товарообороту за формами продажу.
8. Продуктивність праці в окремих підрозділах підприємства.
9. Ефективність використання торгових площ в підрозділах підприємства.

Для дослідження впливу факторів з 1 по 5 застосовується метод ланцюгових підстановок, для факторів 6 і 7 використовується метод відсоткових чисел, а для факторів 8 і 9 – метод групування.

Для більш детального вивчення впливу окремих факторів на витрати обігу підприємства можна використовувати метод кореляційно-регресійного аналізу. Це дозволяє виявити та оцінити залежності між витратами обігу і такими змінними, як товарооборот, чисельність працівників, вартість основних виробничих фондів та обсяги товарних запасів.

Кількісна оцінка впливу окремих факторів є важливою частиною аналітичного процесу, оскільки вона дозволяє з'ясувати, наскільки ефективно управляється формування витрат на підприємстві. Це також дає змогу оцінити можливості підприємства щодо зменшення витрат, за рахунок мобілізації внутрішніх резервів.

Заключним етапом є оцінка ефективності управління витратами обігу. Цей етап включає визначення абсолютних та відносних змін у показниках ефективності управлінських рішень. Важливо, що аналіз витрат проводиться не лише для всього підприємства, але й для окремих його підрозділів та статей витрат. Такий підхід дозволяє виявити найважливіші проблеми, які перешкоджають оптимізації витрат і не дають можливості ефективно використовувати наявні резерви для їх зменшення.

Щодо передумов і методичних підходів до планування витрат, витрати обігу є одним із основних показників ефективності господарської діяльності підприємства. Метою їх планування є розрахунок загальної суми витрат, необхідної для нормальної роботи підприємства з урахуванням резервів для зниження витрат на придбання, доставку, зберігання товарів і реалізацію їх споживачам. Планування витрат здійснюється на основі угод про купівлю-продаж, а також за прогнозами щодо розширення товарообороту та покращення якості обслуговування споживачів.

Розрахунок планових витрат включає інформацію про обсяг і структуру товарообороту, виробничу програму, штатний розклад, показники розвитку матеріально-технічної бази, умови постачання і транспортування товарів, а також ставки, тарифи та інші розрахункові дані, що використовуються для внутрішньогосподарського планування. Важливу роль в плануванні також відіграє аналіз витрат обігу за попередній період (рік, квартал, місяць), що дає змогу врахувати тенденції та коригувати стратегію витрат на майбутнє.

Обґрунтування плану витрат обігу підприємства може проводитися такими *методами*:

1. Методом прямих техніко-економічних розрахунків.
2. Факторно-аналітичним методом.
3. Економіко-математичним методом.
4. Методом імітаційного моделювання.
5. Методом оптимального моделювання.

Метод прямих техніко-економічних розрахунків є найбільш трудомістким методом планування, який дає змогу отримати найбільш точний результат на основі мобілізації всіх можливих резервів скорочення обігу витрат. Оскільки кожна стаття витрат обігу є комплексною, планові розрахунки проводяться окремо за кожним елементом витрат, який включається до тієї чи іншої статті. Планування витрат обігу методом прямих техніко-економічних розрахунків

потребує значного обсягу детальної інформації, що ускладнює процес його практичного застосування.

Більш простим та поширеним є використання факторно-аналітичного методу оцінки планового розміру витрат підприємства. Розрахунок витрат обігу за загальною сумою за цією методикою базується на визначенні суми, виходячи з рівня змінних та обсягу умовно-постійних витрат, які фактично склалися у звітному періоді з урахуванням впливу на їх розмір окремих факторів, що будуть мати місце в плановому періоді (А. Мазаракі). Дія цих факторів може бути обумовлена змінами у зовнішньому середовищі (що має враховувати підприємство в процесі розробки плану) або управлінськими рішеннями самого підприємства щодо мобілізації можливих резервів скорочення розмірів витрат (на основі розробки плану заходів щодо управління окремими факторами, які залежать від діяльності підприємства).

Розробка плану витрат обігу на базі використання економіко-математичних методів передбачає встановлення та формалізацію залежності між розміром витрат обігу та обсягом окремих факторів. Використання розробленої економіко-математичної моделі на плановий період дає змогу визначити прогнозне значення витрат обігу залежно від часу або зміни факторів, які очікуються на базі використання комп'ютерної технології обробки інформації за допомогою стандартної функції Тренд.

Використання багатоваріантних планових розрахунків витрат обігу може проводитися шляхом комп'ютерного імітаційного моделювання. Стандартна функція імітації комп'ютерного імітаційного моделювання дає можливість розробити варіанти плану витрат обігу на основі зміни окремих факторів (обсягу товарообороту, чисельності працюючих, розміру основних фондів, товарних запасів та інших факторів).

У процесі планування витрат обігу підприємства може бути здійснена також розробка та реалізація оптимізаційних задач. Розв'язання цих задач може забезпечувати оптимальний підбір асортиментної структури товарообороту, його складу, ресурсного потенціалу підприємства, за якого з урахуванням інших існуючих обмежень і вимог забезпечується мінімізація витрат обігу або їх дотримання на певному рівні.

7.5. Резерви та чинники підвищення ефективності виробництва

У ринкових умовах господарювання підприємства набули повної оперативної самостійності, що дає їм можливість вільно обирати асортимент і обсяги продукції, що випускаються, встановлювати партнерські відносини та визначати коло споживачів своїх товарів. Також підприємства мають право самостійно організовувати та планувати виробничі процеси відповідно до власних потреб і цілей. Проте, ця свобода дій не означає безмежних можливостей, оскільки вона вимагає ретельного врахування ринкової кон'юнктури, попиту та вимог споживачів.

Кожне підприємство прагне підвищити ефективність своєї діяльності, однак для досягнення реальних результатів необхідно чітко усвідомлювати фактори, що визначають цю ефективність. В економічному сенсі під ефективністю

розуміється раціональне та максимально ефективне використання всіх ресурсів підприємства – від трудових і матеріальних до фінансових. Вибір правильної стратегії виробництва, належне планування обсягів випуску продукції і забезпечення оптимальних умов для її реалізації дозволяють підприємству досягти бажаних результатів, зокрема – стабільних прибутків. Відтак, виробнича діяльність підприємства не є ізольованою від загальних економічних процесів і залежить від різноманітних факторів: макроекономічної ситуації в країні, галузевих тенденцій, а також рівня платоспроможного попиту на продукцію серед населення.

Ефективність виробничої діяльності підприємства визначається багатьма факторами, тому перед складанням планів необхідно провести ретельний аналіз поточного стану справ і наявних можливостей підприємства. Цей аналіз є ключовим етапом у забезпеченні раціонального планування та прийняття управлінських рішень. Він охоплює наступні аспекти:

1. Оцінка якості планування виробничих процесів. Аналіз включає перевірку напруженості, обґрунтованості та досяжності планів, як загальних, так і для окремих структурних підрозділів. Визначається, наскільки плани відповідають реальним умовам та ресурсам підприємства.

2. Аналіз виконання планових показників. Здійснюється оцінка ступеня виконання планів виробництва, постачання та реалізації продукції. Вивчається динаміка змін обсягів виробництва за певний період, зокрема за звітний період.

3. Ідентифікація ключових факторів впливу на обсяги виробництва. Аналізується, які основні фактори мали вплив на обсяги виробництва в попередні роки та в звітному періоді, а також визначаються тенденції цих змін.

4. Аналіз взаємозв'язків між показниками. Досліджується взаємозалежність між обсягами виробництва, реалізації, асортиментом, якістю продукції та іншими важливими показниками. Цей етап дозволяє оцінити комплексний вплив різних чинників на виробничу діяльність підприємства.

5. Виявлення внутрішньогосподарських резервів. Проводиться пошук невикористаних резервів для зростання обсягів випуску та реалізації продукції. Розробляються конкретні заходи для мобілізації цих резервів і підвищення ефективності діяльності.

Ретельний аналіз дозволяє визначити проблемні зони, які стримують розвиток підприємства, та сприяє розробці обґрунтованих управлінських рішень для досягнення довгострокових цілей. Цей підхід забезпечує підприємству можливість реагувати на зміни зовнішнього середовища, адаптувати свою діяльність до потреб ринку та вдосконалювати внутрішні процеси.

На ефективність виробничої діяльності підприємства впливає безліч факторів. Серед них виділяються ключові, без оптимізації яких неможливо забезпечити якісне планування та оптимізацію виробничого процесу.

1. Асортимент і структура продукції

Одним із визначальних факторів є асортимент та структура продукції. Підприємство має право самостійно визначати, які види продукції виробляти та в яких обсягах. Проте кінцева ефективність залежить не лише від внутрішніх ресурсів, а головним чином від потреб споживачів.

Асортимент продукції має враховувати запити та очікування клієнтів. Для цього необхідно проводити всебічний аналіз динаміки реалізації різних видів продукції. Це дає змогу:

- виявити продукцію, яка користується найбільшим попитом;
- визначити оптимальні обсяги її виробництва;
- оперативно реагувати на зміни у ринкових умовах.

Таким чином, адаптація асортименту до потреб ринку сприяє зміцненню конкурентоспроможності підприємства.

2. Якість продукції

Якість виробленої продукції є ще одним важливим фактором, що визначає ефективність діяльності підприємства. Навіть значні виробничі можливості не принесуть бажаного результату, якщо продукція не відповідатиме вимогам якості.

Ефективне управління якістю передбачає:

- постійний контроль на всіх етапах виробництва;
- аналіз причин виникнення браку та розробку заходів для його мінімізації;
- визначення оптимального співвідношення "якість-ціна", яке задовольняє як виробника, так і споживача.
- висока якість продукції є ключовим фактором для завоювання довіри клієнтів і забезпечення довгострокового успіху на ринку.

3. Ритмічність виробничого процесу

Ритмічність роботи підприємства, тобто рівномірний випуск продукції відповідно до затвердженого графіка, є важливим елементом успішного планування та організації виробничої діяльності.

Злагоджена ритмічність забезпечує:

- стабільність постачання продукції споживачам;
- оптимальне використання виробничих ресурсів;
- зменшення простоїв та інших витрат.
- рівномірне виконання виробничого плану в обсязі й асортименті, передбачених графіком, є запорукою своєчасного випуску та реалізації продукції.

Ефективність виробничої діяльності підприємства значною мірою залежить від оптимізації таких аспектів, як асортимент і структура продукції, її якість та ритмічність виробничого процесу. Системний підхід до управління цими факторами сприяє підвищенню конкурентоспроможності, задоволенню потреб споживачів і досягненню стабільного економічного розвитку.

Неритмічність у роботі підприємства негативно впливає на всі ключові економічні показники, створюючи значні проблеми на різних етапах виробничого процесу та управління. Основні наслідки включають:

1. Зниження якості продукції. Нестабільність у процесах виробництва часто спричиняє дефекти та порушення стандартів якості, що ускладнює забезпечення відповідності продукції вимогам ринку.
2. Зростання обсягів незавершеного виробництва та надпланових залишків готової продукції. Це призводить до перевантаження складів, порушення виробничого циклу та сповільнення оборотності капіталу.

3. Невиконання договірних зобов'язань. Порушення термінів постачання змушує підприємство сплачувати штрафи за несвоєчасне відвантаження продукції, що посилює фінансовий тиск.
4. Несвоєчасне надходження виручки. Затримки в реалізації продукції призводять до дефіциту обігових коштів, що впливає на фінансову стабільність підприємства.
5. Перевитрати фонду заробітної плати. Через простой на початку місяця та понаднормову роботу наприкінці зростають витрати на оплату праці, що додатково збільшує витрати підприємства.

Усі зазначені проблеми сприяють зростанню собівартості продукції, зменшенню прибутковості та погіршенню фінансового стану підприємства. Зниження ефективності діяльності ставить під загрозу стійкість та конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Для вирішення зазначених проблем важливо реалізувати комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності. Як уже зазначалося, ключовими показниками є обсяги випуску та реалізації продукції. До виробничих факторів, які впливають на ці показники, належать:

1. Оптимізація обсягу випуску товарної продукції. Це включає аналіз попиту, коригування виробничих планів та забезпечення стабільного випуску продукції відповідно до потреб ринку.
2. Зміна обсягів валової продукції. Потрібно забезпечити збалансоване управління виробничими потужностями, щоб уникнути перевиробництва або нестачі продукції.
3. Управління залишками незавершеного виробництва. Зменшення обсягів незавершеного виробництва дозволяє скоротити витрати та покращити оборотність капіталу.
4. Раціоналізація внутрішньогосподарського обороту. Забезпечення ефективного використання ресурсів підприємства мінімізує втрати та сприяє стабільності виробничого процесу.

Неритмічність є серйозною проблемою для виробничих підприємств, але її негативний вплив можна мінімізувати за рахунок системного підходу до управління основними виробничими факторами. Ритмічність, якість продукції, оптимізація виробничих процесів і контроль витрат – ключові аспекти, які допоможуть підвищити ефективність діяльності, забезпечити прибутковість та покращити фінансовий стан підприємства.

Зміна обсягу валової продукції передбачає коригування низки економічних показників, що впливають на ефективність виробничої діяльності підприємства. Основні з них включають:

1. Трудові ресурси.

Оптимізація чисельності персоналу залежно від виробничих потреб. Це може включати як залучення додаткових працівників для розширення виробництва, так і скорочення надлишкових кадрів у разі зниження обсягів.

Скорочення втрат робочого часу через вдосконалення організації праці, дотримання трудової дисципліни та усунення простоїв.

Підвищення продуктивності праці шляхом навчання персоналу, впровадження сучасних технологій і автоматизації виробничих процесів.

2. Засоби праці.

Розширення або модернізація основних фондів, що включає оновлення обладнання, підвищення його технологічного рівня та продуктивності.

Збільшення показників фондівіддачі шляхом більш ефективного використання виробничого обладнання. Це передбачає підвищення коефіцієнта завантаження машин і механізмів, а також максимальне використання фонду робочого часу.

Удосконалення технічного обслуговування та ремонтів для забезпечення безперебійної роботи устаткування.

3. Предмети праці.

Зниження споживання сировини та матеріалів шляхом впровадження ресурсозберігаючих технологій і більш точного дотримання норм витрат на одиницю продукції.

Оптимізація норм витрат матеріалів через впровадження стандартів якості та зменшення витрат, пов'язаних із надплановими відходами.

Зниження обсягів відходів шляхом переробки та вторинного використання сировини, що дозволяє зменшити витрати та підвищити рентабельність виробництва.

Додаткові аспекти:

Інновації. Застосування інноваційних підходів у виробництві, що сприяє підвищенню ефективності використання трудових, матеріальних і технічних ресурсів.

Екологічність. Оптимізація використання ресурсів має супроводжуватися мінімізацією негативного впливу на довкілля, що відповідає сучасним тенденціям сталого розвитку.

Таким чином, зміна обсягу валової продукції є багатовимірним процесом, який потребує комплексного підходу до управління трудовими, технічними та матеріальними ресурсами. Це забезпечує збільшення ефективності виробництва, скорочення витрат і підвищення конкурентоспроможності продукції.

На ефективність виробничої діяльності значною мірою впливає собівартість продукції, яка є одним із ключових показників економічної діяльності підприємства. Оптимізація собівартості дозволяє підвищити рентабельність виробництва та конкурентоспроможність продукції. Основні резерви для зниження собівартості промислової продукції можна поділити на кілька напрямів:

Основні резерви зниження собівартості

1. Збільшення обсягів виробництва.

Досягнення більш повного використання виробничої потужності підприємства, що знижує частку постійних витрат у собівартості одиниці продукції.

Масштабування виробництва дозволяє покращити економічні показники, оскільки при зростанні обсягів виробництва змінні витрати (наприклад, заробітна плата робітників, витрати на сировину, матеріали) збільшуються

пропорційно, тоді як постійні витрати (амортизація, адміністративні витрати) залишаються незмінними.

2. Скорочення витрат на виробництво.

Підвищення продуктивності праці через вдосконалення організації робочих процесів, навчання персоналу, автоматизацію та роботизацію.

Раціональне використання ресурсів, включаючи економію сировини, матеріалів, електроенергії, палива та устаткування.

Зменшення непродуктивних витрат, таких як втрати через виробничий брак, аварії, простої та інші неефективності.

Упровадження енергозберігаючих технологій, що дозволяє скоротити витрати на енергоносії.

Аналіз і виявлення резервів

Резерви підвищення ефективності виявляються шляхом глибокого аналізу виконання виробничої програми та витрат за окремими статтями. Наприклад:

Аналіз витрат на сировину та матеріали дозволяє виявити надмірне споживання або втрати на виробництві.

Дослідження організації праці допомагає визначити можливості підвищення продуктивності та зниження непродуктивних витрат.

Вивчення структури витрат сприяє впровадженню організаційно-технічних заходів, таких як модернізація обладнання, оптимізація технологічних процесів або поліпшення внутрішньої логістики.

Технічні та організаційні заходи

Впровадження сучасних технологій і автоматизованих систем, що підвищують точність і швидкість виробництва.

Модернізація виробничого обладнання для забезпечення його максимальної продуктивності.

Поліпшення організації праці, що включає розробку оптимальних графіків роботи, впровадження стандартів якості та контроль за виконанням виробничих завдань.

Створення оптимальної виробничої структури

Результати аналізу дозволяють визначити резерви для підвищення ефективності підприємства як за рахунок покращення окремих виробничих показників, так і через оптимізацію загальної структури виробництва. Створення раціональної виробничої структури дозволяє:

Зменшити витрати часу й ресурсів на кожному етапі виробничого процесу.

Підвищити рівень взаємодії між окремими підрозділами підприємства.

Забезпечити гнучкість виробничих процесів у відповідь на зміну попиту чи ринкових умов.

Всебічний і глибокий аналіз виробничої діяльності підприємства є ключовим інструментом для виявлення резервів зниження собівартості продукції. Завдяки цьому можна досягти не лише підвищення ефективності окремих процесів, а й максимально реалізувати потенціал підприємства в умовах сучасного конкурентного середовища.

Питання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність фінансової діяльності підприємства?
2. Які основні форми організації фінансової діяльності застосовуються на підприємствах?
3. Які методи використовуються для ефективного управління фінансовою діяльністю підприємства?
4. Що таке прибуток підприємства, і які його види виділяють?
5. Як визначається рентабельність підприємства, і які основні показники використовуються для її оцінки?
6. Які чинники впливають на зростання прибутку та рентабельності підприємства?
7. Які основні аспекти враховуються при аналізі виробничо-господарської діяльності підприємств комунального господарства?
8. Які методи аналізу застосовуються для оцінки ефективності діяльності підприємств цієї галузі?
9. Як здійснюється планування витрат на підприємстві?
10. Які підходи та інструменти використовуються для оптимізації витрат?
11. Які основні резерви підвищення ефективності виробництва можна виділити?
12. Як зовнішні та внутрішні чинники впливають на ефективність діяльності підприємства?

Лекція 8. Виробничі інвестиції підприємства

План

- 8.1. Інвестиційна діяльність та інвестиції, їх види та характеристика.**
- 8.2. Виробничі інвестиції, їх склад та структура.**
- 8.3. Визначення потреби у виробничих інвестиціях, джерела інвестування.**
- 8.4. Оцінка економічної ефективності виробничих інвестицій.**
- 8.5. Основні чинники підвищення ефективності та ризики в інвестиційній діяльності підприємства.**

8.1. Інвестиційна діяльність та інвестиції, їх види та характеристика

Економічна діяльність як окремих суб'єктів господарювання, так і країни загалом, значною мірою визначається обсягом здійснених інвестицій.

Терміни «інвестиції», «інвестування», «інвестиційний процес», «інвестиційна діяльність» та «інвестиційна політика» з'явилися у вжитку в нашій країні порівняно недавно. Це зумовлює різноманітні трактування цих понять в економічній літературі. Наприклад, «інвестиції» часто ототожнюють із капітальними вкладеннями, а «інвестиційну діяльність» – із процесом інвестування, хоча за змістом ці терміни мають відмінності.

Слово «інвестиції» походить від латинського «invest», що означає «вкладення коштів». У ширшому значенні інвестиції – це вкладення капіталу з метою його подальшого зростання. Вони мають як фінансове, так і економічне визначення.

Фінансово, інвестиції охоплюють усі види активів або коштів, що спрямовуються в господарську діяльність для отримання доходу. Економічне визначення характеризує інвестиції як витрати на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу, а також на пов'язані з цим зміни оборотного капіталу. Зокрема, зміни в товарно-матеріальних запасах залежать від витрат на основний капітал.

Інвестиції у підприємницьку діяльність реалізуються у різних формах. Для зручності обліку, аналізу та планування їх класифікують за різними критеріями.

Інвестиції класифікують за різними ознаками, зокрема:

За об'єктами вкладень:

Реальні інвестиції – це кошти, вкладені в реальні активи, як матеріальні, так і нематеріальні. Інвестиції в нематеріальні активи, пов'язані з науково-технічним прогресом, часто називають інноваційними інвестиціями.

Фінансові інвестиції – це вкладення у фінансові активи, серед яких значну частину займають інвестиції в цінні папери.

За характером участі в інвестуванні:

Прямі інвестиції – це безпосереднє вкладення коштів інвестором у певний об'єкт.

Непрямі інвестиції – це інвестування, здійснюване через посередників, таких як інвестиційні або фінансові компанії.

За терміном інвестування:

Короткострокові інвестиції – це вкладення капіталу на термін до одного року, наприклад, у вигляді депозитів або короткострокових ощадних сертифікатів.

Довгострокові інвестиції – це капіталовкладення на період понад один рік.

У практиці великих інвестиційних компаній довгострокові інвестиції класифікують за термінами:

- до 2 років;
- від 2 до 3 років;
- від 3 до 5 років;
- понад 5 років.

За формами власності інвесторів інвестиції поділяються на приватні (акціонерні), державні, іноземні та спільні.

За регіональною ознакою розрізняють внутрішні та закордонні інвестиції:

1. Внутрішні інвестиції – це вкладення коштів у об'єкти, розташовані в межах країни.
2. Закордонні інвестиції (іноземні) – це капіталовкладення в об'єкти, що знаходяться за межами країни.

Загалом інвестиції зазвичай визначаються як довгострокові вкладення капіталу в підприємства різних галузей економіки, інфраструктуру, соціальні програми чи охорону довкілля. Вони охоплюють усі види майнових та інтелектуальних цінностей, спрямованих у діяльність, яка приносить прибуток або досягає соціального ефекту.

Державні інвестиції, окрім цього, можуть бути інструментом регулювання економічного розвитку.

Основними складовими інвестиційних цінностей є:

1. Рухоме та нерухоме майно: до цієї категорії належать будівлі, споруди, обладнання, транспортні засоби, техніка та інші матеріальні активи, які мають вартісне значення і можуть використовуватись для створення прибутку або вирішення соціальних завдань.
2. Фінансові ресурси: це кошти, включаючи готівкові та безготівкові, цільові банківські внески, кредити, облігації, акції, депозитні сертифікати та інші види цінних паперів, що забезпечують фінансову базу для реалізації інвестиційних проектів.
3. Майнові права та інтелектуальна власність: сюди входять права, пов'язані з використанням інтелектуальних продуктів, таких як патенти, ліцензії, технології «ноу-хау», технічні розробки, досвід, авторські права та інші інноваційні ідеї. Ці активи забезпечують конкурентну перевагу та сприяють розвитку високотехнологічних секторів економіки.
4. Права на використання природних ресурсів: включають право користування землею, водними, лісовими та іншими природними ресурсами. Ці права можуть бути використані для розвитку сільського господарства, промисловості або інших напрямів економічної діяльності.
5. Інші майнові права: до них належать права, пов'язані з управлінням або використанням активів, які мають потенціал для отримання економічної вигоди, наприклад, оренда, франшиза або концесія.

Ці інвестиційні цінності формують основу капіталовкладень, сприяють економічному розвитку, створенню нових робочих місць, підвищенню ефективності виробництва та технологічному оновленню підприємств.

Капітальні вкладення становлять основну частину інвестицій, і в Україні вони складають близько 85% від загального обсягу інвестицій.

Основними етапами процесу інвестування є:

1. Перетворення ресурсів у капітальні вкладення: цей етап включає спрямування фінансових ресурсів на конкретні об'єкти інвестиційної діяльності, що є безпосереднім процесом інвестування.
2. Перетворення вкладених коштів у приріст капітальної вартості: на цьому етапі відбувається зміна інвестицій, що веде до зростання вартості активів, створюючи нову споживчу цінність.
3. Приріст капітальних вартостей у вигляді доходу або соціального ефекту: це кінцева мета інвестиційної діяльності, коли капітальні вкладення приносять як економічний, так і соціальний результат.

Початковий та кінцевий етапи взаємопов'язані, утворюючи новий цикл: прибуток – ресурси, що означає повторення процесу накопичення. Варто зазначити, що накопичення грошових ресурсів, хоча й не є безпосередньою частиною інвестиційної діяльності, є її важливою передумовою. Інвестиційна діяльність є основою для індивідуального кругообігу інвестицій на підприємстві. Інвестиційний цикл (період) охоплює один оборот інвестицій, що включає рух вартості, вкладеної в капітальне майно, від моменту акумуляції коштів до їх відшкодування. Держава сприяє інвестиційному процесу, надаючи

підприємствам податково-амортизаційні преференції, зокрема пільги з оподаткування прибутку або знижені норми амортизації.

Інвестиційна діяльність включає в себе сукупність практичних заходів, здійснюваних юридичними особами, державою та громадянами для реалізації інвестицій. Сучасна правова система України складається з понад 100 законів та інших нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність.

Серед основних документів, що забезпечують правову основу для інвестиційної діяльності, варто виділити: Закон України «Про інвестиційну діяльність», Закон України «Про іноземні інвестиції», Закон України «Про державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні», а також Закон України «Про цінні папери та фондову біржу».

Законодавство гарантує рівні права для всіх учасників інвестиційної діяльності, незалежно від форми власності чи організаційно-правової форми господарювання. Вони мають право самостійно визначати цілі, напрямки, види та обсяги інвестицій, а також залучати до реалізації своїх проєктів різних учасників на договірній основі, у тому числі шляхом проведення конкурсів та торгів.

Об'єкти інвестиційної діяльності в Україні охоплюють широкий спектр активів та ресурсів, що залучаються до економічного обороту. До основних об'єктів інвестиційної діяльності належать:

1. Основні фонди, як новоутворювані, так і ті, що підлягають реконструкції, а також оборотні кошти в усіх секторах національної економіки. Це включає інвестиції в будівництво нових об'єктів, модернізацію існуючих виробничих потужностей та поповнення оборотних ресурсів, що необхідні для підтримання нормального функціонування підприємств.
2. Цінні папери (акції, облигації та інші фінансові інструменти), які є важливими інструментами для залучення капіталу та фінансування різноманітних проєктів. Ці папери можуть бути як частиною інвестиційного портфеля інвесторів, так і використовуватися підприємствами для залучення фінансування через випуск нових акцій чи облигацій.
3. Цільові грошові внески, що використовуються для фінансування конкретних програм чи проєктів. Це можуть бути як інвестиції у фонди, так і фінансування спеціальних проєктів через внески на конкретні цілі, такі як розвиток інфраструктури чи соціальні програми.
4. Науково-технічна продукція та інші об'єкти власності, включаючи інноваційні розробки, які можуть використовуватись для створення нових товарів або послуг. Це також охоплює права на інтелектуальну власність, такі як патенти, авторські права, торгові марки та ліцензії. Інвестування в ці об'єкти дає можливість впроваджувати новітні технології та досягнення наукового прогресу у різні галузі економіки.

Зарубіжні інвестори мають доступ до аналогічних об'єктів інвестиційної діяльності, якщо це не суперечить нормам законодавства України. Вони мають право здійснювати інвестиції на території України через низку механізмів:

1. Пайова участь у створенні підприємств спільно з юридичними та фізичними особами України. Це дозволяє іноземним інвесторам співпрацювати з

місцевими партнерами для розвитку нових виробничих або торгових підприємств, що забезпечує взаємний економічний інтерес і сприяє розвитку національного бізнесу.

2. Створення підприємств, які повністю належать іноземним інвесторам, а також відкриття філій іноземних підприємств на території України. Це надає можливість іноземним інвесторам повноцінно контролювати бізнес-процеси в Україні, сприяючи розвитку локального ринку та технологічному прогресу.
3. Придбання підприємств, будівель, споруд, паїв, акцій, облігацій та інших цінних паперів, а також іншого майна, яке відповідно до українського законодавства може бути в іноземній власності. Такий вид інвестицій дозволяє іноземним компаніям і фізичним особам інтегруватися у вже існуючі українські підприємства, що може покращити їх ефективність і підтримати інновації.
4. Придбання прав користування землею та іншими природними ресурсами, що є важливими для реалізації інвестиційних проєктів, особливо в аграрному секторі, будівництві та інших галузях. Це забезпечує доступ до необхідних ресурсів для виробничої діяльності.
5. Надання позик, кредитів, майна та майнових прав, що дозволяє іноземним інвесторам підтримувати підприємства в Україні на різних етапах їх розвитку, а також отримувати прибуток від своїх фінансових вкладень.

Завдяки таким можливостям іноземні інвестори можуть активно впливати на розвиток української економіки, що сприяє не тільки залученню капіталу, а й передачі новітніх технологій, управлінського досвіду та знань.

Суб'єкти інвестиційної діяльності включають широкий спектр учасників, кожен з яких відіграє важливу роль у процесі реалізації інвестиційних проєктів. До основних суб'єктів відносяться:

Інвестори (замовники) – це фізичні та юридичні особи, які надають фінансові ресурси для реалізації інвестиційних проєктів. Вони визначають напрямки інвестицій, ставлять стратегічні цілі та контролюють ефективність їх досягнення.

Виконавці робіт (підрядники) – це компанії або особи, які безпосередньо виконують будівельні, виробничі та інші роботи, необхідні для реалізації інвестиційного проєкту. Підрядники забезпечують виконання проєкту згідно з технічними вимогами та умовами контракту.

Користувачі об'єктів інвестиційної діяльності – це особи або організації, які використовують інвестиційні об'єкти після їх завершення. Вони можуть бути як кінцевими споживачами послуг чи товарів, так і орендарями або власниками таких об'єктів.

Постачальники товарно-матеріальних цінностей, обладнання та проєктної продукції – це компанії, які забезпечують необхідні матеріали, обладнання, технології та проєктну документацію для реалізації інвестицій. Вони відіграють ключову роль у забезпеченні якісної та своєчасної поставки ресурсів.

Юридичні особи – до цієї категорії належать банківські, страхові, посередницькі організації, інвестиційні фонди, компанії та інші юридичні особи, які беруть участь в інвестиційній діяльності. Вони можуть забезпечувати фінансування, консультації, правову підтримку та інші послуги, що сприяють розвитку інвестиційного процесу.

Громадяни України – фізичні особи, які можуть брати участь у інвестиційних процесах як інвестори, споживачі або працівники, залучені до реалізації проєктів.

Іноземні юридичні та фізичні особи, держави та міжнародні організації – це учасники, які можуть інвестувати в економіку України, реалізовувати спільні проєкти або здійснювати міжнародну допомогу та фінансування, що сприяє розвитку інфраструктури, технологій та інших важливих сфер економіки.

Цей різноманітний спектр учасників інвестиційної діяльності забезпечує комплексний підхід до реалізації проєктів, де кожен суб'єкт виконує свою унікальну роль в досягненні кінцевих цілей. Важливо, щоб усі учасники взаємодіяли ефективно та відповідно до чинного законодавства та домовленостей.

Суб'єкти інвестиційної діяльності відіграють важливу роль у практичному впровадженні інвестицій у різні сфери економіки. Вони здійснюють інвестиційні операції та взаємодіють із різними елементами інвестиційної сфери, що включає кілька ключових напрямків.

До складу інвестиційної сфери входять наступні основні компоненти:

1. Сфера капітального будівництва – ця галузь об'єднує діяльність різних учасників, таких як замовники-інвестори, підрядники, проєктувальники, постачальники обладнання, а також громадяни, які займаються індивідуальним і кооперативним житловим будівництвом. Всі ці суб'єкти разом працюють над реалізацією інвестиційних проєктів у будівництві, що є основою інфраструктурного розвитку країни.
2. Екологічна сфера – інвестиції в цю сферу спрямовані на охорону навколишнього середовища, відновлення природних ресурсів, зниження екологічних ризиків та впровадження сталих технологій. Інвестори, які працюють у цій сфері, роблять внесок у збереження екологічної рівноваги та сприяють сталому розвитку.
3. Інноваційна сфера – цей напрямок зосереджений на розвитку нових технологій, інноваційних рішень і науково-дослідних розробок. Інвестування в інноваційні проєкти дає можливість компаніям отримувати конкурентні переваги, впроваджувати нові продукти та послуги на ринок.
4. Сфера обігу фінансового капіталу – включає грошові, позикові кошти, а також фінансові зобов'язання в різних формах (облігації, кредити, депозити тощо). Цей сегмент забезпечує фінансування для різноманітних інвестиційних проєктів, сприяючи руху капіталу в економіці.
5. Сфера реалізації майнових прав – охоплює діяльність, пов'язану з придбанням, продажем або передачею прав на власність, інтелектуальні права, земельні ділянки, майно та інші активи, які можуть бути об'єктами інвестицій.

6. Суб'єкти інвестиційної діяльності можуть об'єднувати свої фінансові ресурси для здійснення спільних інвестиційних проєктів. Вони мають можливість виступати в різних ролях: як замовники інвестицій, вкладники капіталу, кредитори, покупці або продавці активів, а також виконувати інші функції, які сприяють успішному здійсненню інвестиційних проєктів.

Інвестиційна діяльність є не тільки важливою складовою частиною підприємницької діяльності, а й ключовим чинником для розвитку підприємств, компаній та фірм, забезпечуючи їм фінансову стабільність і можливості для розширення та вдосконалення їхньої діяльності. Це створює сприятливі умови для росту і розвитку економіки в цілому, адже інвестиції стимулюють інноваційні процеси, покращують інфраструктуру, знижують екологічні ризики та підвищують ефективність підприємств.

Основною метою інвестиційної діяльності є досягнення максимальної ефективності у реалізації інвестиційної стратегії компанії (фірми) чи підприємства на різних етапах їхнього розвитку. Це включає впровадження інвестиційних проєктів, які забезпечують сталий розвиток, зростання та конкурентоспроможність на ринку.

У процесі реалізації цієї мети інвестиційна діяльність спрямована на досягнення низки ключових завдань, які мають значний вплив на розвиток економіки та подальше процвітання підприємства:

1. Прискорення реалізації інвестиційних програм і проєктів. Важливу роль у цьому процесі відіграють галузі інвестиційного комплексу, особливо будівництво, яке є основним сектором для здійснення інвестиційних вкладень. Ефективний розвиток цих галузей сприяє забезпеченню сталих темпів економічного зростання, а також впровадженню передових технологій і досягнень технічного прогресу, що дає можливість виконувати значні соціально-економічні завдання.
2. Забезпечення високих темпів економічного розвитку підприємства. Стратегія розвитку компанії або підприємства завжди орієнтована на постійне зростання. Це зростання забезпечується через збільшення обсягів підприємницької діяльності, а також через диверсифікацію в галузях, асортименті та регіонах. Залучення інвестицій дозволяє реалізувати довгострокові стратегічні цілі, що стимулюють зростання бізнесу та посилення його позицій на ринку.
3. Максимізація доходів від інвестиційної діяльності. Прибуток є основним показником успіху інвестиційної діяльності, а також всієї підприємницької діяльності компанії або підприємства. Успішні інвестиційні проєкти мають на меті не лише забезпечення стабільних доходів, а й їх поступове збільшення, що дозволяє підвищити загальну рентабельність і стійкість бізнесу.
4. Мінімізація інвестиційних ризиків. В умовах ринкової економіки ризики є невід'ємною частиною будь-якої інвестиційної діяльності. Несприятливі умови можуть призвести до значних втрат, включаючи не тільки зменшення прибутку, а й втрату частини інвестованого капіталу. Тому одним із важливих завдань є розробка стратегій для зниження ризиків при реалізації

інвестиційних проєктів, таких як диверсифікація, страхування та використання стабільних фінансових інструментів.

5. Забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Важливою складовою інвестиційної діяльності є забезпечення здатності підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання під час реалізації інвестиційних проєктів. Це включає ефективне управління грошовими потоками, фінансове планування та залучення додаткових фінансових ресурсів при необхідності.

Усі ці завдання є взаємопов'язаними та взаємозалежними. Виконання одного завдання забезпечує успішну реалізацію інших, а комплексний підхід до інвестиційної діяльності гарантує стабільний розвиток підприємства та досягнення поставлених цілей.

8.2. Виробничі інвестиції, їх склад та структура

Інвестиції – це стратегічні фінансові вкладення капіталу в різні сфери підприємницької діяльності, які здійснюються на тривалий період часу з метою отримання стабільного доходу (прибутку) або значної економічної вигоди. Такі вкладення передбачають не лише фінансові ресурси, а й залучення технологій, інтелектуального потенціалу та людських ресурсів для розвитку бізнесу та досягнення довгострокових цілей. Інвестиції можуть здійснюватися в різноманітні активи, такі як нові підприємства, проєкти, інфраструктурні об'єкти або цінні папери, і зазвичай мають на меті збільшення вартості капіталу та забезпечення стабільного прибутку в майбутньому.

Крім того, інвестиції можуть бути спрямовані на модернізацію існуючих підприємств, впровадження нових технологій, розширення виробничих потужностей або створення нових продуктів, що, у свою чергу, сприяє зміцненню економічної позиції компанії та підвищенню її конкурентоспроможності на ринку.

Внутрішні інвестиції представляють собою вкладення капіталу однією країною в розвиток підприємств та проєктів, що знаходяться на її території. Це процес, коли ресурси переміщуються всередині національної економіки для стимулювання зростання і розвитку місцевих виробничих та інфраструктурних об'єктів.

Зовнішні інвестиції, з іншого боку, являють собою капіталовкладення, що здійснюються в підприємства чи проєкти іншої країни. Це може бути як іноземний капітал, так і фінансування з боку міжнародних організацій, що направляються на підтримку економічного розвитку в інших країнах.

Всі інвестиції, незалежно від їх джерела, можуть бути класифіковані як приватні або державні, залежно від того, чи належать вони приватним особам чи компаніям, або ж здійснюються за участю держави.

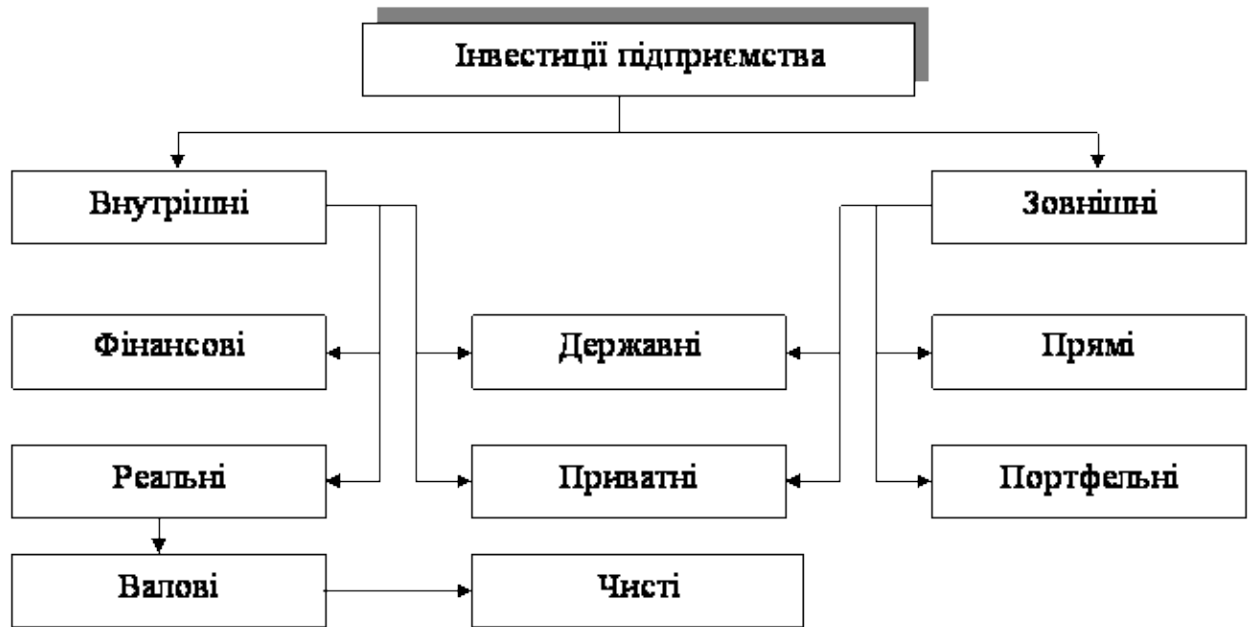


Рис. 8.1. Функціонально-елементний склад інвестицій підприємства

Прямі інвестиції – це ті, що вносяться за кордон і мають значний вплив на розвиток підприємства або проєкту. Зазвичай прямі інвестиції становлять не менше 10% вартості певного проєкту і забезпечують контроль або істотний вплив на його управління.

Портфельні інвестиції – це фінансування, яке не передбачає прямого контролю, і зазвичай складають менш ніж 10% вартості капітального проєкту. Ці інвестиції включають покупку акцій, облігацій чи інших фінансових інструментів, але без активного керівництва підприємством.

Фінансові інвестиції стосуються вкладень, що здійснюються у вигляді придбання фінансових інструментів, таких як акції, облігації або інші цінні папери. Це способи використання капіталу для забезпечення отримання доходу через прибуткові фінансові інструменти, випущені як підприємствами, так і державними установами.

Реальні інвестиції – це вкладання капіталу в розвиток реальних активів, таких як будівництво нових об'єктів, модернізація підприємств чи створення нових технологій. Вони спрямовані на оновлення або створення матеріальних благ і є основою для розвитку інфраструктури та виробничих потужностей. Реальні інвестиції також відомі як капітальні вкладення і мають на меті забезпечити довгострокову економічну вигоду через розвиток фізичних і матеріальних ресурсів.

Згідно з функціональною спрямованістю, капітальні вкладення поділяються на *валові* та *чисті*.

Валові капітальні вкладення – це загальна сума витрат капіталу, що здійснюються на просте та розширене відтворення виробничих основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури.

Чисті капітальні вкладення – це витрати, які спрямовуються виключно на розширене відтворення, тобто на збільшення обсягів виробництва та оновлення виробничих потужностей.

Капітальні вкладення також мають різну структуру, що залежить від класифікаційних ознак і напрямків їх використання. Основні види структури капітальних вкладень включають:

Галузева структура – характеризує розподіл капітальних вкладень по різних галузях економіки та видах виробництва.

Територіальна структура – визначає, як капітальні вкладення розподіляються по економічних районах і областях країни.

Технологічна структура – показує співвідношення між основними складовими капітальних вкладень: витратами на будівельно-монтажні роботи, вартістю обладнання, машин та механізмів, а також іншими капітальними витратами.

Відтворювальна структура – відображає пропорції витрат на нове будівництво, розширення виробничих потужностей, реконструкцію та технічне переоснащення, тобто різні форми відтворення основних фондів.

Структура за формами власності – демонструє співвідношення між державними та приватними інвестиціями. Наразі державні інвестиції переважають, але з підвищенням темпів приватизації та акціонування державних підприємств очікується збільшення частки приватного капіталу в загальному обсязі інвестицій.

8.3. Визначення потреби у виробничих інвестиціях, джерела інвестування

Обсяг капітальних вкладень визначається в залежності від конкретної ситуації на ринку, що впливає на потреби виробництва та розвитку підприємства:

Якщо попит на продукцію підприємства відповідає необхідним кількісним і якісним характеристикам і повністю задовольняє потреби ринку, то немає потреби в збільшенні обсягу виробництва. В такому випадку, підприємство може утримувати поточний рівень виробництва, не вносячи значних змін до своїх виробничих потужностей.

У разі, коли попит на продукцію підприємства постійно зростає, виробник має намір розширити обсяги виробництва. Це може бути досягнуто шляхом введення в дію нових виробничих потужностей або модернізації існуючих. Такий крок дозволяє підприємству задовольняти зростаючий попит та підтримувати конкурентоспроможність на ринку.

Якщо на ринку спостерігається різке зменшення попиту на продукцію, що виробляється підприємством, воно може бути змушене адаптуватися до нових умов. У такій ситуації підприємство повинно модернізувати свою продукцію або швидко налаштувати виробництво нових товарів, що відповідатимуть сучасним вимогам ринку та мають високий потенціал для конкурування з іншими виробниками.

Таким чином, для ефективного розвитку підприємства необхідно враховувати зміни в попиті та своєчасно коригувати обсяги капітальних вкладень в залежності від кон'юнктури ринку.

У першому варіанті інвестиційна діяльність спрямована на здійснення простого відтворення основних фондів, що передбачає оновлення виробничих

потужностей без суттєвого розширення їх обсягів. Цей процес здійснюється переважно за рахунок амортизаційних відрахувань, які накопичуються в результаті зносу основних фондів. Для розрахунку необхідного розміру капіталу, який буде витрачено на придбання нового обладнання, використовуються дані про потребу в технічних засобах у фізичних одиницях і відповідні реальні ціни на них. Окрім того, враховуються витрати на монтаж (установку) нових машин і обладнання, а також капітальний дохід від реалізації старих засобів праці, які виводяться з експлуатації. Це дозволяє оптимізувати витрати і забезпечити оновлення основних фондів без значних інвестиційних зусиль.

У другому варіанті, інвестиційна діяльність спрямована на здійснення розширеного відтворення основних фондів і соціальної інфраструктури. Такий підхід передбачає суттєве збільшення виробничих потужностей підприємства через технічне переоснащення, реконструкцію або розширення виробництва. Це здійснюється на основі детально розроблених проєктів, які враховують необхідні ресурси для реалізації змін і покращень. Розширене відтворення включає модернізацію устаткування, впровадження новітніх технологій та оновлення інфраструктури, що дозволяє підприємству збільшити свою продуктивність і конкурентоспроможність на ринку.

Існують різні підходи до визначення необхідного обсягу капітальних вкладень, зокрема:

Перший підхід ґрунтується на попередніх приблизних розрахунках, зокрема, на основі показника питомих капітальних вкладень на одиницю приросту виробничої потужності.

Другий підхід передбачає проведення прямих розрахунків, що дають точніші дані.

Третій варіант розвитку економічної ситуації на ринку та підприємстві вимагає докорінної перебудови техніко-технологічної бази виробництва. В цьому випадку розрахунки капітальних вкладень здійснюються переважно за схемою другого підходу, але з урахуванням додаткових витрат, таких як маркетингові дослідження і проєктування нових виробів, що повинні повністю відповідати техніко-економічним вимогам споживачів.

Для першого варіанту економічної ситуації, коли акумульованих амортизаційних відрахувань недостатньо для заміни застарілого устаткування, необхідно використовувати інші джерела фінансування. Це може включати випуск нових акцій (звичайних або привілейованих) або залучення частини нерозподіленого прибутку.

Для другого та третього варіантів економічних ситуацій джерелом фінансування можуть бути випуск і продаж цінних паперів або довгострокове кредитування. Випуск цінних паперів потребує коштів на їх друк і розміщення, а також на виплату дивідендів акціонерам. У разі кредитування необхідно буде повернути позичені кошти з виплатою відсотків за користування кредитом.

Також можливе звернення підприємства за прямими або непрямими державними субсидіями, а також залучення іноземних інвестицій або створення спільних підприємств. Це дає можливість використовувати передові технології

світового рівня, виробляти конкурентоспроможну продукцію та підвищувати фінансову ефективність вітчизняного виробництва.

8.4. Оцінка економічної ефективності виробничих інвестицій

Оцінка економічної ефективності здійснюється шляхом порівняння витрат на інвестиції з отриманим результатом, який ці витрати забезпечує. Якщо результат є позитивним, інвестиція вважається доцільною, де КВ позначають капітальні вкладення або виробничі інвестиції.

Оскільки інвестиції здійснюються протягом певного часу, а дохід також отримується протягом певного періоду, для точнішого порівняння враховується фактор часу (всі значення приводяться до поточного періоду). Таким чином, необхідно враховувати знецінення грошей в майбутньому і приводити їх до теперішнього моменту.

Водночас, для оцінки доцільності виробничих інвестицій використовують такі фінансово-економічні терміни як:

1. Початкові інвестиції (або початкова вартість проєкту) – це величина капітальних вкладень, необхідних для реалізації проєкту, яка визначається як загальна сума інвестиційних витрат за вирахуванням доходу від продажу непотрібного обладнання. Вони включають витрати на придбання та встановлення основних засобів, а також на запуск виробничого процесу. Цей показник є критичним для оцінки масштабів інвестиційних потреб проєкту.
2. Грошовий потік – це фінансовий показник, що обчислюється як сума чистого прибутку підприємства, амортизаційних відрахувань, приросту оборотних коштів та збільшення вартості основних засобів. Грошовий потік є важливим для оцінки фінансової стабільності проєкту і здатності генерувати достатньо коштів для покриття витрат і повернення інвестицій.
3. Ставка дисконту – це відсоткова ставка, що відображає бажану норму прибутку або мінімальний щорічний дохід, на який інвестор сподівається від інвестиції. Вона використовується для приведення майбутніх грошових потоків до їх теперішньої вартості, що дозволяє порівнювати різні інвестиційні проєкти.
4. Теперішня вартість – це сума майбутніх доходів, приведена до теперішнього часу, яка розраховується шляхом множення грошового потоку за кожен рік на відповідний коефіцієнт приведення, що залежить від дисконтної ставки. Теперішня вартість є важливим інструментом для визначення, чи є проєкт вигідним для інвестора з урахуванням часу.
5. Внутрішня ставка дохідності (IRR) – це дисконтна ставка, при якій теперішня вартість майбутніх грошових потоків дорівнює початковим інвестиціям, тобто чиста теперішня вартість проєкту дорівнює нулю. IRR служить орієнтиром для оцінки ефективності інвестицій і визначення, чи перевищує доходність проєкту мінімально допустиму норму прибутку.
6. Господарський ризик – це рівень невизначеності та нестабільності, що супроводжує інвестування. Цей ризик виникає через можливі зміни в ринковій ситуації, законодавстві, технологіях чи економічних умовах, які

можуть вплинути на прибутковість проєкту. Зменшення господарського ризику є важливим аспектом планування інвестицій та управління проєктами.

До основних показників ефективності інвестиційного проєкту належать:

Чиста теперішня вартість (ЧТВ) – це показник, який визначає загальний ефект від реалізації проєкту, і розраховується як різниця між теперішньою вартістю грошових потоків та початковими інвестиціями.

Формула: $ЧТВ = ДП$ (дисконтований грошовий потік) - $ІК$ (інвестиційні кошти).

Індекс дохідності відображає співвідношення дисконтованого грошового потоку до інвестиційних коштів.

Період окупності – це час, необхідний для повернення початкових інвестицій у вигляді грошових потоків, приведених до теперішньої вартості.

Оцінка ефективності інвестицій здійснюється в наступному порядку:

1. Визначення суми необхідних інвестицій та періоду їх внесення.
2. Прогнозування майбутніх доходів від інвестицій та визначення часу їх надходження.
3. Визначення початкових інвестицій.
4. Визначення ставки дисконту.
5. Обчислення теперішньої вартості кожного з майбутніх доходів.
6. Розрахунок теперішньої вартості початкових інвестицій.
7. Розрахунок чистої теперішньої вартості (ЧТВ):

Якщо $ЧТВ > 0$, інвестиції вважаються доцільними.

Якщо $ЧТВ < 0$, інвестиції є недоцільними.

У разі кількох варіантів проєктів найбільш ефективним буде той, у якого найбільша величина ЧТВ.

Якщо потрібно порівняти кілька варіантів, визначається індекс дохідності. Якщо $ІД < 1$, проєкт вважається недоцільним.

У випадку, коли неможливо прогнозувати майбутні доходи, для оцінки інвестицій використовують показник приведених витрат.

Приведені витрати – це сума поточних витрат (собівартості продукції) і капітальних вкладень, приведених до порівнянної величини за допомогою коефіцієнта економічної ефективності.

Формула: $ПВ = СВ + ЕН * К$, де $ПВ$ – приведені витрати, $СВ$ – собівартість, $ЕН$ – економічні норми, $К$ – коефіцієнт порівняння.

Кращим варіантом буде той, у якого приведені витрати ($ПВ$) мінімальні.

8.5. Основні чинники підвищення ефективності та ризику в інвестиційній діяльності підприємства

У ринковій економіці інвестиційна привабливість є ключовим показником для оцінки розвитку будь-якого об'єкта інвестування, оскільки вона безпосередньо впливає на ефективність його функціонування та здатність залучати додаткові ресурси. Іншими словами, рівень інвестиційної привабливості визначає, наскільки вигідно і перспективно є інвестування в той чи інший об'єкт, залежно від ринкових умов та потенціалу.

Особливо важливою ця проблема стає в аграрній сфері, де часто спостерігається недостатній рівень забезпечення виробничими засобами та обмеженість джерел фінансування. У таких умовах ефективно використання інвестицій стає критичним для підвищення продуктивності, модернізації технологій та розвитку сільськогосподарського виробництва, що, в свою чергу, має великий вплив на економічну стабільність і зростання галузі.

На сьогодні оцінка ефективності інвестицій є одним з найважливіших етапів у процесі прийняття інвестиційних рішень. Цей процес включає в себе методологію, яка допомагає об'єктивно оцінити доцільність вкладення капіталу та забезпечити максимальний результат для інвестора. Методологія оцінки ефективності охоплює кілька етапів: визначення основних категорій інвестиційного процесу, розрахунок ключових показників, що характеризують зміст цих категорій, а також розробку критеріїв для порівняння різних варіантів інвестування.

Одним із основних методів розрахунку ефективності капітальних вкладень є метод приведених витрат. Цей метод ґрунтується на визначенні нормативу окупності капітальних вкладень, що дозволяє порівняти витрати на інвестиції з отриманими від них доходами та визначити, скільки часу знадобиться для їх повернення. Метод приведених витрат є корисним інструментом для аналізу і планування ефективності інвестицій, оскільки дозволяє більш точно оцінити можливі фінансові результати та ризики.

Основними показниками економічної оцінки інвестицій є приведені витрати, економія витрат, коефіцієнт ефективності та період окупності. Однак ці показники, хоча й використовуються для оцінки ефективності інвестицій, не завжди забезпечують достатню об'єктивність і точність, оскільки вони мають певні обмеження та недоліки.

Зокрема:

Коефіцієнт економічної ефективності обчислюється як відношення середньорічного прибутку до суми капітальних вкладень. Цей показник дає загальну уяву про рентабельність інвестицій, але не враховує довгострокових змін у ринкових умовах або галузевих трендах.

Період окупності є величиною, яка відображає час, необхідний для повернення початкових інвестицій. Він є зворотним показником до коефіцієнта ефективності, тобто, ці два показники є двома вимірами однієї і тієї ж оцінки, але не завжди дають повну картину того, наскільки вигідними є інвестиції в довгостроковій перспективі.

Вчені-економісти у своїх працях аналізують недоліки існуючих методів визначення ефективності капітальних вкладень. Зокрема, зауважується, що методика, яка ґрунтується на принципі приведених витрат, використовує нормативні коефіцієнти економічної ефективності, що в багатьох випадках є застарілими. Це призводить до того, що метод не враховує ряд важливих факторів, таких як:

1. Зміни в умовах країни та галузі, що можуть суттєво вплинути на результативність інвестицій. Економічна ситуація в країні або специфіка

окремої галузі можуть змінюватися швидше, ніж це передбачають нормативні коефіцієнти.

2. Підприємницький ризик, який є невід'ємною частиною будь-яких інвестицій. Методика не завжди відображає ризики, пов'язані з нестабільністю ринку або змінами в економічній політиці.
3. Обмеження усередненим роком чи періодом окупності, що не дозволяє врахувати довгострокові зміни та адаптацію інвестицій до нових економічних умов.

Ці недоліки свідчать про необхідність вдосконалення методик оцінки ефективності інвестицій, зокрема, за допомогою більш адаптивних підходів, які враховують зміни в макроекономічних та галузевих умовах, а також інші важливі фактори, такі як ризики та інноваційні можливості.

Оцінки ефективності інвестицій в основний капітал сільського господарства, проведені в Національному науковому центрі «Інститут аграрної економіки», базуються на системі таких показників. Основними з них є приріст валової доданої вартості галузі на 1 грн валових інвестицій в основний капітал, а додатковими – зміни в показниках капіталовіддачі, норма прибутку, продуктивність праці, ефективність використання сільськогосподарських угідь та основних засобів.

Ефективність виробничих інвестицій оцінюється через економічні, соціальні та інші результати, що відображають господарську доцільність їх реалізації.

Одним із ключових факторів, що впливають на підвищення ефективності виробництва і, як наслідок, на інвестиційну привабливість аграрного сектора, є забезпечення його основними засобами.

Підвищення ефективності використання основних засобів є важливим завданням для більшості вітчизняних підприємств у контексті сучасного етапу розвитку економіки. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансове становище підприємств, а також їх конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках.

На сьогодні в Україні існує складна ситуація щодо забезпеченості та ефективності використання основних фондів, що, перш за все, пов'язано з високим рівнем їх зношеності. Це створює серйозну потребу у заміні та модернізації існуючого парку засобів виробництва. Забезпечення оновлення основних фондів є критичним для забезпечення стабільності і розвитку виробничих потужностей.

Особливу увагу необхідно приділяти аналізу руху та технічного стану основних засобів. Для цього використовуються ключові показники, такі як коефіцієнт оновлення, термін оновлення основних засобів, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт приросту, коефіцієнт зносу та коефіцієнт придатності. Ці показники дозволяють оцінити реальний стан активів підприємства, а також сформулювати стратегію для їх відновлення і розвитку.

Підвищення ефективності аграрного виробництва значною мірою залежить від росту фондоозброєності праці. Цей показник відображає рівень механізації виробничих процесів та кількість засобів виробництва, які використовує

кваліфікований працівник. Вища фондоозброєність дозволяє забезпечити високий рівень продуктивності праці, поліпшити умови роботи та збільшити виробничі обсяги.

Соціальний аспект підвищення фондоозброєності праці сільськогосподарських працівників проявляється через утримання кваліфікованих кадрів. Висококваліфіковані та освічені працівники, здатні застосовувати сучасні технології у виробництві та управлінні, можуть стати рушійною силою для вирішення багатьох організаційно-економічних, психологічних та соціальних проблем.

Впровадження сучасних засобів виробництва в сільському господарстві дозволяє оптимізувати робочий день, знизити сезонність виробництва, покращити умови праці і забезпечити моральне задоволення від виконуваної роботи. Результатом цього є значне покращення показників продуктивності та ефективності діяльності господарюючих суб'єктів, що, в свою чергу, сприяє розвитку економіки та підвищенню її конкурентоспроможності.

З метою вирішення проблеми економічної ефективності інвестицій в аграрному секторі пропонується вжити ряд заходів, які можна поділити на макро- та мікроекономічні. Такий підхід дозволить комплексно впливати на ефективність використання інвестицій як на рівні держави, так і на рівні окремих підприємств.

Серед макроекономічних заходів важливими є: оптимізація структури національної економіки, активізація розвитку різних секторів промисловості та стимулювання інноваційного розвитку на загальнодержавному рівні. У цьому контексті необхідними є такі кроки, як забезпечення стабільності законодавчої бази, державна підтримка інвестиційних та інноваційних проєктів, а також підтримка професійного зростання працівників підприємств. Ці заходи сприяють створенню сприятливого інвестиційного клімату, що є основою для залучення капіталу та технологічних нововведень.

Мікроекономічні заходи передбачають покращення ефективності використання основних засобів на рівні підприємств через екстенсивні, інтенсивні та комбіновані методи. До першої групи заходів належать: підвищення змінності роботи устаткування, забезпечення оптимального співвідношення між робочою силою та технікою, а також впровадження суміщення професій. Ці методи сприяють більш ефективному використанню наявних ресурсів, знижуючи витрати та підвищуючи продуктивність праці.

До другої групи заходів, які стосуються інтенсивного використання основних засобів, відносяться: зменшення кількості застарілого устаткування, впровадження прогресивних методів організації виробничих процесів та нових технологій. Це є передумовою для підвищення ефективності виробництва, зниження витрат і збільшення обсягів продукції. Впровадження новітніх технологій дозволяє підприємствам отримувати конкурентні переваги як на національному, так і на міжнародному ринках.

До третьої групи належать заходи, що забезпечують поєднання екстенсивного та інтенсивного використання основних фондів через освоєння проєктних показників і впровадження нових технологічних агрегатів. Це

створює додаткові резерви для ефективного використання основних засобів та підвищує їх продуктивність.

Соціальні заходи, які є важливою частиною мікроекономічної стратегії, включають створення стабільного робочого середовища. Це передбачає забезпечення ритмічності робочих місць, що впливає на своєчасність постачання матеріалів, оптимальний рівень медичного обслуговування, належне харчування та забезпечення працівників необхідними умовами для ефективної роботи. Важливим фактором є також підвищення кваліфікації працівників, оскільки їх професійний рівень безпосередньо впливає на продуктивність праці. Крім того, необхідно впроваджувати ефективний механізм оплати праці, оскільки саме заробітна плата є основним стимулюючим фактором для працівників.

Таким чином, запропонована класифікація заходів є оптимальним варіантом для забезпечення комплексного підходу до вирішення проблеми економічної ефективності інвестицій. Вона охоплює як макрорівень (заходи державної політики), так і мікрорівень (заходи, що впливають безпосередньо на діяльність підприємств), що дозволяє розробити програми з удосконалення ефективності використання основних засобів. Це, в свою чергу, сприятиме активізації інвестиційної діяльності, підвищенню конкурентоспроможності аграрного сектора та зростанню інвестиційної привабливості на регіональному рівні.

Питання для самоконтролю

1. Що таке інвестиційна діяльність підприємства, і яка її основна мета?
2. Які види інвестицій існують, і чим вони відрізняються?
3. У чому полягає відмінність між реальними та фінансовими інвестиціями?
4. Що таке виробничі інвестиції, і які елементи входять до їх складу?
5. Як визначається структура виробничих інвестицій на підприємстві?
6. Які основні підходи використовуються для визначення потреби у виробничих інвестиціях?
7. Які джерела інвестування підприємства є найбільш поширеними?
8. Які методи використовуються для оцінки економічної ефективності виробничих інвестицій?
9. Як аналізується окупність інвестиційних проєктів на підприємстві?
10. Які чинники сприяють підвищенню ефективності виробничих інвестицій?

Лекція 9. Функціональні аспекти організації діяльності підприємства та виробничого процесу

План

9.1. Виробничий процес, його сутність. Основні вимоги до раціональної організації виробничого процесу.

9.2. Структура та принципи організації виробничого процесу.

9.3. Методи поєднання операцій та їх вплив на виробничий цикл.

9.4. Організація діяльності підприємства.

9.1. Виробничий процес, його сутність. Основні вимоги до раціональної організації виробничого процесу

Виробничий процес – це комплекс взаємопов'язаних основних, допоміжних та обслуговуючих трудових операцій, що здійснюються за допомогою знарядь праці з метою створення корисних предметів, які задовольняють потреби виробничого чи особистого споживання. У ході цього процесу працівники використовують знаряддя праці для впливу на предмети праці, перетворюючи їх на готові продукти – від верстатів і автомобілів до товарів народного споживання.

Предмети та знаряддя праці, будучи матеріальними елементами виробничого процесу, є взаємопов'язаними на підприємстві. Конкретні предмети можуть бути оброблені лише за допомогою відповідних знарядь праці, а їх взаємодія часто проявляється через певні системні властивості. Однак важливим аспектом є те, що живу працю необхідно застосувати до цих предметів для того, щоб почати процес їх перетворення на готову продукцію.

Таким чином, виробничий процес є передусім трудовим процесом, оскільки ресурси, що використовуються людиною в його межах, зокрема інформація та матеріальні засоби виробництва, є результатом попередніх трудових процесів. Важливо також розрізняти різні типи виробничих процесів: основні, допоміжні та обслуговуючі. Кожен з них має свою функцію в системі виробництва, при цьому основні процеси безпосередньо сприяють створенню кінцевого продукту, а допоміжні та обслуговуючі процеси підтримують і забезпечують їх виконання на всіх етапах (рис. 9.1).

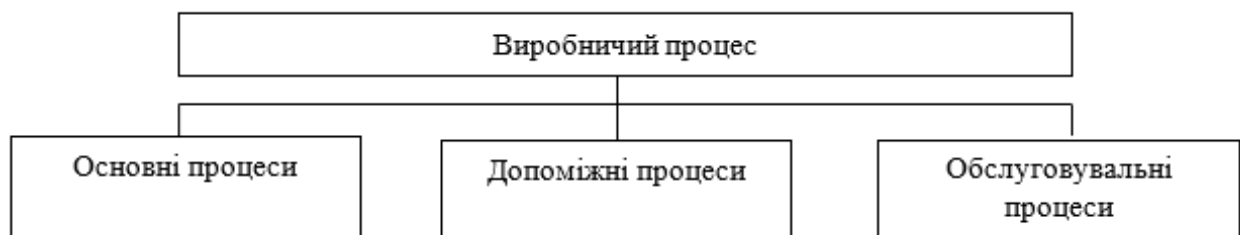


Рис. 9.1. Структура виробничого процесу

Основні виробничі процеси являють собою ту частину виробничої діяльності, під час якої відбувається безпосередня зміна форми, розмірів, властивостей та внутрішньої структури предметів праці, що призводить до їх перетворення на готову продукцію. Ці процеси є критично важливими для створення кінцевого продукту. Наприклад, у підприємствах сільськогосподарського машинобудування основними виробничими процесами є виготовлення деталей, а також складання з них підвузлів, вузлів і готового виробу. Таким чином, основні процеси безпосередньо формують кінцевий результат, і їх ефективність визначає якість та характеристики продукції.

До *допоміжних* виробничих процесів відносяться ті операції, результати яких сприяють здійсненню основних процесів або забезпечують їх ефективність. Це можуть бути, наприклад, виготовлення інструментів, пристроїв, засобів механізації та автоматизації, а також виробництво запасних частин для ремонту

устаткування або постачання різноманітних видів енергії на підприємство. Хоча допоміжні процеси не безпосередньо формують кінцеву продукцію, вони є необхідними для стабільної та безперебійної роботи основних виробничих процесів, забезпечуючи їх необхідними матеріалами, енергією та інструментами.

Обслуговувальні виробничі процеси включають в себе роботи, пов'язані з наданням послуг, необхідних для безперебійного функціонування основних і допоміжних процесів. До таких процесів відносяться транспортування матеріальних цінностей, проведення складських операцій, технічний контроль якості продукції, обслуговування та ремонт обладнання, а також багато інших супутніх завдань. Хоча ці процеси не створюють матеріальних продуктів, вони критично важливі для забезпечення безперервності та якості основних і допоміжних операцій, сприяючи підтримці високого рівня виробничої ефективності.

Основні, допоміжні та обслуговувальні виробничі процеси мають різні напрямки розвитку та вдосконалення. Зокрема, багато допоміжних процесів можуть бути передані на аутсорсинг спеціалізованим підприємствам, що зазвичай дозволяє досягти більшої ефективності виконання цих завдань. З підвищенням рівня механізації та автоматизації, обслуговувальні процеси поступово інтегруються в основне виробництво, набуваючи важливого організуючого значення, особливо у автоматизованих і гнучких виробничих системах.

Основні та іноді допоміжні виробничі процеси проходять через різні стадії (фази). Стадія є певною частиною виробничого процесу, в межах якої предмет праці змінює свій якісний стан. Наприклад, матеріал може перетворюватися в заготівлю, заготівля – в деталь і так далі.

Основні виробничі процеси відбуваються через кілька ключових стадій: заготівельну, обробну, складальну та регульовально-налагоджувальну. Кожна з цих стадій має свою специфіку та відіграє важливу роль у процесі створення кінцевого продукту.

Заготівельна стадія є першою та включає виробництво заготовок для майбутніх деталей. Вона характеризується широким використанням різноманітних методів виготовлення, таких як розкрій або різання листового матеріалу, лиття, штампування, кування та інші. Основною метою цієї стадії є наближення заготовок до форм і розмірів, які будуть відповідати готовим деталям. Для цього використовуються такі знаряддя праці, як відрізни верстати, пресово-штампувальне устаткування, гільйотинні ножиці та інші спеціалізовані машини. Технологічні процеси на цій стадії постійно вдосконалюються, орієнтуючись на зменшення відходів матеріалу та підвищення точності виробництва.

Обробна стадія є другою в структурі виробничого процесу та охоплює механічну та термічну обробку заготовок. Предметом праці тут є безпосередньо заготівки деталей, які піддаються обробці для досягнення необхідних розмірів і точності. Для виконання цих завдань використовуються різні металорізальні верстати, печі для термічної обробки та апарати для хімічної обробки. Після

обробки деталі отримують задані характеристики точності, що дозволяє їм відповідати технічним вимогам і стандартам.

Складальна стадія – третя в структурі виробничого процесу, на якій зібрані деталі перетворюються на складальні одиниці, підвузли або готові вироби. На цій стадії предметами праці є як власне виготовлені деталі та вузли, так і комплектуючі вироби, отримані з боку. Існують дві основні форми організації складання: стаціонарна та рухлива. При стаціонарному складанні виріб виготовляється на одному робочому місці, а деталі подаються до місця складання. При рухливому складанні виріб збирається під час його переміщення через різні робочі місця. Для цієї стадії характерне використання різноманітних верстатів, стендів і транспортних пристроїв (конвеєрів, електрокарів, роботів), що забезпечують ефективне переміщення та монтаж. Оскільки складальні процеси часто включають значний обсяг ручної праці, механізація та автоматизація цього етапу є важливим завданням для підвищення ефективності та зниження витрат часу.

Регульовально-налагоджувальна стадія є заключною в виробничому процесі та має на меті досягнення необхідних технічних характеристик готових виробів. Тут проводяться остаточні налаштування і тести для перевірки відповідності виробів заданим стандартам. Предметом праці на цій стадії є готові вироби або їх окремі складальні одиниці, а знаряддями праці виступають універсальні контрольно-вимірювальні апарати та спеціалізовані стенди для випробувань. Цей етап критично важливий для забезпечення якості продукції, оскільки на ньому здійснюється контроль за точністю і функціональністю готових виробів, що мають потрапити на ринок або бути використаними в подальшому виробничому процесі.

Складовими елементами стадій основного та допоміжного виробничих процесів є технологічні операції, які є основними одиницями, що визначають хід виробництва. Поділ виробничого процесу на операції, а також подальше розділення на прийоми та рухи, є необхідним для розробки технічно обґрунтованих норм часу виконання кожної операції. Це дає можливість планувати та оптимізувати виробничі потоки для досягнення максимальної ефективності.

Операція – це частина виробничого процесу, яка, як правило, виконується на одному робочому місці без необхідності переналагодження обладнання. Вона може виконуватися одним або кількома працівниками (бригадою) залежно від специфіки роботи. Операції класифікуються за рівнем технічного оснащення виробництва. Вони можуть бути ручними, машиноручними, машинними, автоматичними чи апаратними в залежності від застосовуваних технологій і обладнання.

У рамках основних та допоміжних виробничих процесів, а іноді й обслуговувальних, можна виділити операції, які мають різний рівень складності. До основних операцій відносяться ті, що безпосередньо змінюють розміри, форми, властивості або внутрішню структуру предметів праці, а також ті, що спричиняють перетворення однієї речовини на іншу чи зміну розташування предметів праці. Допоміжні операції, в свою чергу, підтримують основні

процеси, зокрема переміщення предметів праці, контроль якості, зняття і установку, зберігання тощо.

З організаційної точки зору основні та допоміжні операції поділяються на прості та складні. Простими є операції, в яких предмети праці піддаються послідовним діям, що ведуть до створення частково готових продуктів, таких як заготовки або деталі. У результаті виконання таких операцій виникають нероз'ємні частини виробу. Складними є процеси, в яких кілька частин продукту з'єднуються для створення готового виробу, наприклад, верстатів, машин або приладів.

Рух предметів праці в межах виробничого процесу організовується так, що результат роботи одного робочого місця стає початковим етапом для наступного. Кожен етап виробничого процесу має своєчасно передавати предмети праці наступному етапу, забезпечуючи безперервність і ефективність роботи. Це досягається завдяки чіткій організації виробничих потоків та належній взаємодії між різними стадіями виробництва.

Правильна і раціональна організація виробничих процесів є основою ефективної діяльності підприємства. Від того, наскільки грамотно організовано основне виробництво, залежить не тільки ефективність використання ресурсів, а й економічні показники діяльності підприємства. Це включає собівартість продукції, прибуток, рентабельність виробництва, величину незавершеного виробництва та розмір оборотних коштів, що мають велике значення для фінансового стану підприємства та його здатності здійснювати подальший розвиток.

9.2. Структура та принципи організації виробничого процесу

Виробничий процес – це сукупність взаємопов'язаних дій людей, засобів праці та природних явищ, спрямованих на створення продукції. Цей процес включає в себе різноманітні етапи та ресурси, необхідні для виготовлення товарів, і характеризується складною системою взаємодій між людиною, технікою і природою. Основними елементами виробничого процесу є праця, яка є свідомою діяльністю людини, предмети праці (ресурси, які обробляються), та засоби праці (інструменти, машини, технологічні пристрої).

Ресурси, залучені до виробничого процесу, є важливими складовими, які потребують значних витрат для їхнього забезпечення та використання. Сюди входять як матеріальні ресурси, так і енергетичні, а також час, витрачений на певні технологічні етапи. Багато сучасних виробництв використовують природні процеси, такі як біологічні чи хімічні реакції в аграрному та аграрно-промисловому виробництвах, а також такі процеси, як сушіння чи охолодження деталей після термічної обробки. Природні процеси не вимагають постійних витрат ресурсів, але вони потребують часу для своєї реалізації, а ефективність цих процесів можна підвищити через штучну інтенсифікацію.

Найважливішою складовою виробничого процесу є технологічний процес, який включає в себе сукупність операцій зі зміни та визначення стану предмета праці. Технологічний процес дозволяє змінювати форму, розміри, властивості та структуру предметів праці, тим самим перетворюючи їх на готову продукцію.

Виробничі процеси на підприємствах мають різноманітні форми та характеристики, які визначаються такими факторами, як призначення продукції, характер виконання процесу в часі та рівень автоматизації.

Залежно від призначення виробничі процеси поділяються на основні, допоміжні та обслуговуючі. Основні процеси – це ті, що безпосередньо пов'язані з виготовленням основної продукції підприємства, яка є основним товаром, що реалізується на ринку. Вони визначають спеціалізацію підприємства та впливають на його виробничий профіль. Основні процеси можуть бути поділені на різні стадії, такі як заготівельна, обробна та складальна (випускна), які разом складають основне виробництво.

Допоміжні процеси включають операції, що сприяють нормальному перебігу основних процесів. Це процеси виготовлення продукції, яка необхідна для забезпечення нормальної роботи основних виробничих етапів. Допоміжні процеси групуються за призначенням і можуть включати різні види виробництв, зокрема ремонтне, інструментальне, енергетичне тощо.

Обслуговуючі процеси створюють необхідні умови для ефективного здійснення основних і допоміжних процесів. Це процеси, пов'язані з транспортуванням, зберіганням продукції та матеріалів, а також з іншими аспектами, які забезпечують безперебійне функціонування виробничого процесу. Вони включають в себе складські та транспортні операції, що підтримують логістику та організацію виробничих потоків на підприємстві.

Виробничі процеси класифікуються за перебігом у часі на дискретні (переривані) та безперервні. Дискретні процеси характеризуються циклічністю, що пов'язана з виготовленням виробів певної форми, кількість яких визначається одиницями (наприклад, машини, прилади, одяг та інші вироби, що мають чітко визначені параметри). Такі процеси виконуються на основі певних циклів, кожен з яких завершується виготовленням конкретної одиниці продукції. Безперервні процеси, натомість, притаманні виробництву продукції, що не має сталих обсягів і форм, таких як сипкі, рідкі чи газоподібні речовини. У таких процесах немає чіткої циклічності, оскільки виробничий потік не переривається, і продукція випускається без визначеного обсягу чи одиничної форми.

Залежно від рівня автоматизації, виробничі процеси поділяються на ручні, механізовані, автоматизовані та автоматичні. Ручні процеси здійснюються безпосередньо робітником, при цьому його фізична сила є основним джерелом енергії для виконання операцій. Механізовані процеси виконуються робітником за допомогою механізмів, де людина управляє машинами і виконує допоміжні операції. Автоматизовані процеси передбачають виконання основних операцій машинами під наглядом робітника, при цьому певні допоміжні функції залишаються за людиною. Автоматичні процеси відбуваються повністю без участі людини, де всі етапи виконуються машинами за заздалегідь розробленою програмою, що забезпечує автоматичне управління виробництвом без необхідності прямої людської взаємодії.

Основною структурною одиницею будь-якого виробничого процесу є операція. Операція – це завершена частина виробничого процесу, яка здійснюється на одному робочому місці та з одним предметом праці без

необхідності переналагодження устаткування чи зміни його налаштувань. Кожна операція має чітко визначені параметри та виконуються в межах встановленого технологічного процесу. В особливості серед усіх операцій виокремлюються технологічні операції, сукупність яких утворює технологічний процес. Технологічний процес включає в себе всі етапи, які ведуть до перетворення предмета праці, а також забезпечують його подальше виготовлення, змінюючи його характеристики відповідно до вимог виробництва.

Принципи організації виробничого процесу визначають основні підходи до раціональної організації як самого виробничого процесу, так і окремих операцій у просторі та часі. Для досягнення ефективності виробництва важливо дотримуватися певних принципів, які забезпечують оптимізацію робочих потоків, використання ресурсів і підвищення загальної продуктивності. Основними принципами організації виробничого процесу є: спеціалізація, пропорційність, паралельність, прямоточність, безперервність, ритмічність, автоматичність, гнучкість і гомеостатичність.

Принцип спеціалізації полягає в обмеженні різноманітності елементів виробничого процесу, зокрема в зменшенні номенклатури продукції, що виготовляється на конкретній ділянці підприємства, та обмеженні видів виробничих операцій, що виконуються на робочих місцях. Це дозволяє зосередитись на певних виробничих функціях і збільшити ефективність процесу. Спеціалізація сприяє значному спрощенню організації виробництва, створюючи умови для автоматизації, що веде до оптимізації використання ресурсів, покращення якості продукції та зниження її собівартості.

Важливу роль у реалізації принципу спеціалізації відіграє рівень внутрішньозаводської уніфікації. Уніфікація передбачає стандартизацію продукції, методів її виробництва, а також елементів процесів, таких як форми, розміри, структура та склад. Це дозволяє зменшити кількість різновидів деталей і вузлів, типів і марок устаткування, а також маршрутів виготовлення деталей. Уніфікація забезпечує зменшення варіативності в процесах, спрощує їх і сприяє ефективнішому використанню ресурсів.

Додержання принципу спеціалізації є важливим кроком до ефективної організації виробничого процесу, оскільки він сприяє реалізації й інших принципів, таких як пропорційність (врахування оптимальних співвідношень між різними етапами виробництва), автоматизація (впровадження технологій для зниження людського втручання), гнучкість (здатність швидко адаптуватися до змін у попиті та виробничих умовах) і ритмічність (постійний, рівномірний випуск продукції). Спеціалізація є основою для досягнення високої ефективності і якісного виконання всіх етапів виробничого процесу.

Принцип пропорційності полягає в тому, що потрібно забезпечити узгодженість пропускної спроможності всіх частин виробничого процесу, а також всієї взаємозв'язаної системи підрозділів і машин. Це досягається, коли сукупна продуктивність технологічно пов'язаних ланок виробництва пропорційна обсягу робіт, що виконуються. Якщо цей принцип порушено, виникають проблеми, такі як «вузькі місця», коли деякі підрозділи працюють з перевантаженням, а інші – з недостатнім навантаженням. На підприємствах з

складною структурою виробництва, особливо при освоєнні нових виробів або зміні технічних параметрів, часто трапляються порушення пропорційності. У таких випадках темпи зниження трудомісткості можуть бути різними в різних підрозділах. Це є закономірним процесом, пов'язаним із динамічним розвитком виробництва, але ці диспропорції потрібно прогнозувати та мінімізувати через планування й управління процесами.

Принцип паралельності передбачає одночасне виконання окремих операцій і процесів, що дозволяє значно скоротити час виробництва. Це особливо важливо у виготовленні складних виробів, які складаються з багатьох деталей, вузлів і агрегатів. Якщо всі операції виконувати послідовно, виробничий процес буде значно затягуватися. Паралельність досягається за рахунок розчленування виробів на складові частини і раціонального комбінування часу виконання різних операцій. У результаті різні частини виробів можуть виготовлятися одночасно, що зменшує час на їхній випуск. Паралельне виконання робіт на робочому місці може бути забезпечено за допомогою багатоінструментальної обробки заготовок, а також комбінування часу основних і допоміжних операцій.

Принцип прямоочності вимагає, щоб предмети праці в процесі обробки рухалися найкоротшим шляхом на всіх етапах виробничого процесу без непотрібних зустрічних і зворотних переміщень. Це забезпечується через раціональне розташування цехів, дільниць і робочих місць за ходом технологічного процесу. Допоміжні підрозділи, служби та склади повинні бути розміщені якомога ближче до основних підрозділів, які вони обслуговують, щоб зменшити час і витрати на переміщення матеріалів і готової продукції.

Принцип безперервності вимагає, щоб перерви між суміжними технологічними операціями були мінімальними або зовсім відсутні. Це особливо важливо для безперервних виробництв, таких як хімічне, металургійне, енергетичне. Однак у дискретних виробництвах, де технологічний процес поділяється на різні етапи, повністю усунути перерви неможливо через технічні та організаційні причини. Важливим завданням у цьому випадку є мінімізація часу простою шляхом синхронізації операцій і застосування прогресивних методів оперативного управління виробництвом. Крім того, принцип безперервності треба доповнювати безперервною роботою устаткування та робітників, що забезпечує оптимальне використання ресурсів і підвищує ефективність виробництва в цілому.

Принцип ритмічності полягає в забезпеченні чіткої, планомірної організації всіх етапів виробничого процесу, коли робота кожного підрозділу підприємства і виготовлення продукції відбуваються в певному ритмі, з регулярною повторюваністю. Завдяки цьому принципу в однакові часові інтервали виробляється рівномірна кількість продукції або її поступове збільшення, що забезпечує рівномірне навантаження на робочі місця. Це сприяє більш ефективному використанню виробничих потужностей підприємства, дозволяючи досягти стабільної роботи кожного підрозділу та покращити загальну продуктивність.

Принцип автоматичності передбачає максимально можливе звільнення людини від безпосередньої участі в операціях виробничого процесу за

допомогою автоматизації. Це особливо важливо для виробництв, де умови праці є важкими або шкідливими. Принцип автоматизації охоплює не лише виробничі процеси, а й інші аспекти діяльності, включаючи управлінські функції. В результаті зменшується людський фактор, що дозволяє підвищити ефективність, знизити ризики та покращити якість продукції.

Принцип гнучкості полягає в тому, щоб виробничий процес мав змогу швидко адаптуватися до змін організаційно-технічних умов, наприклад, під час переходу на виробництво іншої продукції чи її модифікації. Така гнучкість дозволяє впроваджувати нові технології та освоювати нові види продукції з мінімальними витратами часу та ресурсів. Цей принцип набуває особливої значущості в умовах швидкого науково-технічного прогресу, коли зміни на ринку потребують постійної адаптації виробничих потужностей. Гнучке виробництво дає змогу оперативно реагувати на зміну кон'юнктури ринку, що, в свою чергу, підвищує конкурентоспроможність підприємства. Гнучкість досягається завдяки універсальності використовуваних засобів праці, автоматизованих систем, а також введенню сучасних верстатів із числовим програмним управлінням (ЧПК) і гнучких виробничих систем.

Принцип гомеостатичності означає, що виробнича система повинна бути здатною стабільно виконувати свої функції в межах допустимих відхилень та витримувати зовнішні чи внутрішні дисфункціональні впливи. Для досягнення цього створюються технічні та організаційні механізми саморегулювання і стабілізації. Зокрема, це включає системи оперативного планування і регулювання виробничих процесів, планово-запобіжного ремонту устаткування, управління резервними запасами та інші заходи, що забезпечують стабільність і безперервність роботи підприємства.

Усі ці принципи раціональної організації виробничого процесу взаємопов'язані, доповнюють один одного та втілюються в практиці в різному ступені. Проектуючи виробничий процес, необхідно враховувати ці принципи, проте вибір оптимальних організаційно-технічних рішень має базуватися на критерії економічної ефективності.

9.3. Методи поєднання операцій та їх вплив на виробничий цикл

Технологічний цикл обробки партії предметів, які проходять кілька операцій, значною мірою залежить від того, як організовано виконання цих операцій для всієї партії. Зазвичай використовуються три способи поєднання операцій технологічного процесу, а саме: послідовне, паралельне та паралельно-послідовне.

Послідовне поєднання операцій передбачає, що кожна наступна операція починається лише після завершення обробки всіх предметів партії на попередньому етапі. Таким чином, вся партія предметів передається на наступну операцію одночасно, коли вся попередня обробка завершена. Цей підхід є доволі простим в організації, що спрощує планування та облік технологічних процесів. Однак він має суттєві недоліки – потребує значно більшого часу для виконання через те, що кожен предмет чекає на завершення обробки усієї партії. Саме через це послідовне поєднання операцій зазвичай використовується в одиничному та

серійному виробництвах, де виготовляються невеликі партії виробів або одиничні предмети.

Паралельне поєднання операцій характеризується тим, що кожен предмет після завершення попередньої операції одразу передається на наступну, і на всіх етапах обробки предмети виготовляються одночасно. В цьому випадку усі етапи обробки виконуються паралельно, що значно скорочує технологічний цикл в порівнянні з послідовним методом. Крім того, для малогабаритних і нетрудомістких предметів можливе передавання їх не поштучно, а за допомогою транспортних партій – nm , де при поштучному передаванні $nm = 1$. Це дозволяє ще більше оптимізувати процес.

Однак при паралельному поєднанні операцій можуть виникати труднощі, якщо тривалість різних операцій не є рівною або не кратною між собою. У таких випадках, коли операції не синхронізовані, виникають простої на тих етапах, де тривалість операції менша за інші. В результаті цього, окрім операції з найбільшою тривалістю, на інших етапах можуть утворюватися перерви в роботі. Для усунення таких проблем необхідна синхронізація операцій, коли тривалість кожної операції буде збігатися або мати кратні значення, що забезпечить рівномірний розподіл часу та зменшить простої.

Паралельне поєднання операцій застосовується у масовому та великосерійному виробництвах.

Паралельно-послідовне поєднання операцій, яке ще називають змішаним, відрізняється тим, що обробка предметів праці на наступній операції починається до закінчення обробки всієї партії на попередній, але за умови, щоб партія оброблялась на кожній операції безперервно.

При паралельно-послідовному поєднанні операцій тривалість технологічного циклу перевищує цикл, характерний для паралельного виконання операцій, проте є коротшою порівняно з циклом, який формується за послідовного способу організації процесів. Такий метод широко використовується в умовах великосерійного виробництва, оскільки він забезпечує ефективну обробку предметів великими партіями, оптимізуючи співвідношення між часом виконання операцій та обсягом продукції.

Для точного визначення виробничого циклу обробки партії предметів необхідно враховувати не лише тривалість основного технологічного циклу, але й інші його складові елементи. Зокрема, тривалість природних процесів (наприклад, сушіння, охолодження або витримка) встановлюється на основі технологічних вимог, характерних для конкретного виробничого процесу. Час виконання допоміжних операцій, а також міжопераційні перерви, розраховується відповідно до чинних нормативів або з урахуванням накопиченого практичного досвіду.

Отримані дані дозволяють розрахувати загальний виробничий цикл обробки партії предметів у календарних днях. Зокрема, для послідовного поєднання операцій може бути застосована формула, яка враховує тривалість виконання основних операцій, допоміжних процесів, а також усіх перерв між етапами. Цей підхід забезпечує точність розрахунків та адаптацію виробничого процесу до

специфіки виконуваних завдань, що є ключовим для ефективного управління великими обсягами виробництва.

Особливості обчислення виробничого циклу складного виробу.

Запропонована методика розрахунку виробничого циклу базується на припущенні, що готовий виріб створюється шляхом послідовного виконання операцій над одним і тим самим предметом праці. Однак у реальних умовах дискретного виробництва більшість виробів, таких як автомобілі, верстати, телевізори тощо, складаються з численних деталей, вузлів та агрегатів, які виготовляються частково паралельно. Для такої складної продукції розрахунок виробничого циклу здійснюється із застосуванням графоаналітичного методу.

На початковому етапі за стандартною методикою, описаною раніше, визначаються виробничі цикли для обробки окремих деталей, складання вузлів, агрегатів, а також для остаточного складання готового виробу. Після цього створюється цикловий графік виготовлення виробу, який враховує паралельність виконання окремих процесів. Такий графік може бути представлений у формі стрічкового або сіткового зображення, що дозволяє чітко візуалізувати взаємозв'язки між послідовними та паралельними етапами виробничого процесу.

Загальна тривалість виробничого циклу для складного виробу визначається як максимальна сума тривалостей взаємопов'язаних послідовних процесів. Це забезпечує точність обчислення циклу, враховуючи паралельне виконання робіт, і дозволяє ефективно планувати ресурси та організовувати виробничий процес. Такий підхід особливо важливий для оптимізації виробництва складних технічних систем і підвищення його продуктивності.

9.4. Організація діяльності підприємства

Однією з ключових причин кризового стану багатьох вітчизняних підприємств є недоліки в роботі фінансових служб, зокрема невиконання ними своїх основних функцій і завдань. Це стосується відсутності системного фінансового планування (бюджетування), недостатнього аналізу фінансових показників, відсутності ефективного управління ризиками, а також ігнорування питань оптимізації структури активів і пасивів підприємства. Часто така ситуація виникає через те, що всю фінансову діяльність на підприємстві покладають виключно на бухгалтерію, тоді як спеціалізовані фінансові служби або відсутні, або їх функції залишаються невизначеними і не відповідають стандартам, прийнятим у країнах Західної Європи чи США.

У цьому контексті особливої важливості набуває питання чіткого визначення місця та ролі фінансових служб у функціональній структурі підприємства. Формування ефективної фінансової служби має враховувати специфіку діяльності підприємства, його галузеву належність, масштаби господарювання та форму організації бізнесу.

Організаційна структура фінансових служб відіграє ключову роль у забезпеченні їх ефективної роботи. Вона повинна включати підрозділи, відповідальні за різні аспекти фінансового управління, такі як планування, бюджетування, ризик-менеджмент, контроль над фінансовими потоками, управління капіталом і моніторинг фінансових результатів. Їх розташування в

ієрархії підприємства визначається залежно від галузевих особливостей, розміру бізнесу та рівня його інтеграції у внутрішній і зовнішній ринки.

Впровадження сучасних моделей управління фінансами та адаптація кращих світових практик до умов українського бізнесу дозволять значно підвищити ефективність підприємств, зменшити вплив кризових явищ і забезпечити їх стійке зростання.

У малому бізнесі управлінські функції, включаючи управління фінансами, здебільшого зосереджуються на керівнику підприємства, який часто є також його власником або співвласником. У разі необхідності керівник звертається до зовнішніх консультантів, аудиторів або спеціалізованих фірм для вирішення фінансових питань. Бухгалтерські функції на таких підприємствах часто виконує бухгалтер-сумісник, який працює на кількох підприємствах одночасно.

Практика малих підприємств у країнах Західної Європи та США демонструє, що складання бухгалтерської, фінансової та податкової звітності здебільшого передається на аутсорсинг консалтинговим або аудиторським компаніям, які надають ці послуги за відповідну оплату. Управління фінансами в таких підприємствах частково забезпечується банками через відділи роботи з корпоративними клієнтами. Такий підхід зумовлений економічною доцільністю, адже послуги зовнішніх фахівців обходяться дешевше, ніж утримання постійного фінансового або бухгалтерського підрозділу.

На середніх підприємствах управління фінансами зазвичай покладається на головного бухгалтера. Він повинен мати достатній рівень кваліфікації для виконання функцій фінансового менеджера. Прийняття важливих фінансових рішень на таких підприємствах здійснюється спільно головним бухгалтером і директором, що забезпечує узгодженість у фінансових питаннях.

На великих підприємствах управління фінансами є компетенцією фінансового директора, який очолює фінансово-економічні служби та координує їх діяльність. Відповідальність фінансового директора включає стратегічне планування, контроль за виконанням фінансових операцій та оптимізацію ресурсів підприємства.

Місце фінансових служб у структурі підприємства та їх функції залежать від запровадженої організаційної моделі. Виділяють три основні типи організаційних структур:

1. Функціональна структура: передбачає поділ підприємства на підрозділи за функціональними напрямками (фінанси, маркетинг, виробництво тощо). У цьому випадку фінансова служба виконує чітко визначені завдання, пов'язані з аналізом, бюджетуванням і фінансовим плануванням.
2. Дивізійна структура: базується на поділі підприємства за продуктовими, регіональними або споживчими сегментами. Фінансові служби в кожному дивізіоні автономні, що забезпечує оперативність у прийнятті рішень, але може призводити до дублювання функцій.
3. Матрична структура: поєднує функціональний і дивізійний підходи. У цій моделі фінансові служби взаємодіють з іншими підрозділами, що дозволяє гнучко реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищах.

Кожен із цих типів організації має свої переваги й недоліки, і вибір залежить від специфіки діяльності підприємства, його масштабу та стратегічних цілей

Функціональна структура організації управління вирізняється зосередженням однотипних або споріднених функціональних завдань у межах окремих відділів. Основна мета цього підходу – забезпечення ефективного виконання завдань шляхом спеціалізації, яка сприяє оптимізації трудових процесів, підвищенню продуктивності працівників і зниженню витрат. Завдяки своїй простоті та ефективності ця структура широко використовується як у великих корпораціях, так і в малих та середніх підприємствах, які прагнуть раціонально організувати внутрішні процеси.

Однак функціональна структура має свої недоліки. Найпомітнішим із них є низький рівень координації між окремими функціональними підрозділами. Це може призводити до фрагментації дій, конфліктів інтересів, труднощів у швидкому реагуванні на зміни ринкових умов і виникнення так званого "ефекту вузьких місць" у процесі ухвалення рішень. Крім того, така структура не завжди здатна забезпечити належну гнучкість у складних і динамічних умовах зовнішнього середовища.

Для великих підприємств та концернів характерною є дивізіональна організаційна структура, яка заснована на принципі децентралізації повноважень. У межах цієї моделі підприємства поділяються на окремі об'єкти чи сектори (дивізіони) залежно від груп продуктів, типів клієнтів або регіонів. Кожен дивізіон функціонує як відносно автономна одиниця, на базі якої можуть створюватися центри прибутковості (Profit Centers). Ці центри відповідають за фінансові результати своєї діяльності, що стимулює дивізіони до досягнення високих економічних показників.

У кожному дивізіоні формуються власні функціональні підрозділи, які дисциплінарно підпорядковуються керівнику дивізіону, а функціонально – центральному керівництву підприємства. Така система дозволяє поєднувати стратегічну координацію з боку центрального офісу з перевагами спеціалізації та адаптації до місцевих умов. Це забезпечує більшу гнучкість, ефективніше використання ресурсів і можливість реагувати на зміни ринкових умов у конкретному сегменті діяльності.

Водночас дивізіональна структура не позбавлена недоліків. Вона спричиняє зростання адміністративно-управлінських витрат через необхідність дублювання функцій у різних дивізіонах. Наприклад, кожен сектор може мати власні маркетингові, фінансові чи HR-відділи, що підвищує витрати. Крім того, складнощі координації між дивізіонами можуть ускладнювати інтеграцію процесів на рівні всього підприємства.

Ще однією популярною моделлю є матрична організаційна структура, яка передбачає горизонтальний принцип організації діяльності. В основі цієї структури лежить поділ на сегменти залежно від конкретних завдань, таких як проекти, продукти або цілі. На відміну від функціональної чи дивізіональної структур, матрична модель не формує постійних функціональних одиниць, а організовує роботу через тимчасові проєктні команди.

Перевагами матричної структури є її гнучкість, здатність ефективно розподіляти ресурси між проектами, а також можливість швидко адаптуватися до змін. Завдяки поєднанню зусиль працівників із різних підрозділів матрична структура сприяє інноваційності та креативності. Однак цей підхід може призводити до конфліктів між функціональними та проектними керівниками через нечіткий розподіл відповідальності, а також до перевантаження співробітників, які одночасно залучені до кількох проектів.

Отже, кожна з організаційних структур має свої сильні та слабкі сторони, що слід враховувати під час вибору моделі управління залежно від розміру підприємства, галузі діяльності, стратегічних цілей і потреб ринку.

Питання для самоконтролю

1. Що таке виробничий процес і як визначається його сутність?
2. Які основні вимоги повинні бути враховані для раціональної організації виробничого процесу?
3. Як виробничий процес взаємодіє з іншими процесами підприємства?
4. Яка структура організації виробничого процесу на підприємстві?
5. Які принципи організації виробничого процесу є найбільш важливими для забезпечення ефективності?
6. Які існують методи поєднання операцій у виробничому процесі?
7. Як поєднання операцій впливає на скорочення виробничого циклу та підвищення ефективності?
8. Які фактори враховуються при виборі методу поєднання операцій на підприємстві?
9. Як організована діяльність підприємства в цілому, щоб забезпечити ефективне виробництво?
10. Які основні функції управління необхідні для оптимізації виробничої діяльності підприємства?

Лекція 10. Значення технічної та технологічної підготовки виробництва, її завдання

План

10.1. Організація технічної та технологічної підготовки виробництва.

10.2. Оперативне регулювання виробництвом.

10.3. Керування якістю продукції. Поняття про якість продукції.

10.1. Організація технічної та технологічної підготовки виробництва

Технологічна підготовка виробництва (ТПВ) охоплює комплекс заходів, спрямованих на забезпечення технологічної готовності підприємства до випуску продукції. Це означає, що на підприємстві повинні бути наявні всі необхідні елементи: повний комплект конструкторської та технологічної документації, а також засоби технологічного оснащення. Ці ресурси забезпечують можливість виготовлення заданого обсягу продукції з дотриманням установлених техніко-економічних показників.

ТПВ є однією з ключових стадій системи СОНТ (система організації науково-технічної творчості), що характеризується великим обсягом і високою складністю робіт. Її трудомісткість залежить від типу виробництва. У разі одиничного виробництва трудомісткість технологічної підготовки складає близько 20–25% від загальної трудомісткості технічного проєкту. У серійному виробництві цей показник зростає до 50–55%, а у великосерійному та масовому – досягає 60–70%. Така тенденція зумовлена збільшенням рівня технологічної оснащеності, який суттєво зростає в міру переходу від одиничного виробництва до серійного і масового. Відповідно, збільшується й обсяг робіт, необхідних для підготовки виробництва.

На підприємстві ТПВ виконується низкою спеціалізованих підрозділів, серед яких:

1. Відділ головного технолога, що відповідає за загальну координацію технологічних процесів.
2. Відділ головного металурга, який займається питаннями металургійних технологій.
3. Технологічні бюро основних цехів, підпорядковані різним виробничим підрозділам, таким як ливарні, ковальські, механічні та складальні цехи.

Матеріальна база, необхідна для забезпечення ТПВ, включає:

1. Інструментальні та модельні цехи, які виготовляють засоби оснащення та моделі для виробництва.
2. Технологічні лабораторії, що займаються розробкою і тестуванням нових технологічних рішень.
3. Дослідне виробництво, яке дозволяє випробовувати і вдосконалювати технологічні процеси перед їх впровадженням у серійне виробництво.

Таким чином, ТПВ відіграє вирішальну роль у забезпеченні ефективності виробництва, створюючи умови для оптимального використання ресурсів і забезпечення відповідності продукції встановленим стандартам якості. Її організація вимагає чіткої координації між підрозділами, залучення висококваліфікованих спеціалістів і використання сучасної матеріально-технічної бази.

Основними етапами технологічної підготовки виробництва (ТПВ) є комплекс взаємопов'язаних процесів, які забезпечують створення, перевірку та впровадження ефективних виробничих технологій. До них належать такі ключові стадії:

1. Розробка технологічних процесів.

На цьому етапі визначаються та опрацьовуються всі технологічні операції, необхідні для виготовлення продукції. Це включає аналіз конструкції виробу, вибір матеріалів, методів обробки, послідовності операцій та визначення оптимальних режимів роботи обладнання. Завданням цього етапу є створення технологічної документації, яка стане основою для виробничого процесу.

2. Проєктування технологічного оснащення та нестандартного устаткування.

Розробляються креслення, схеми та технічні вимоги до інструментів, пристроїв і спеціального устаткування, яке необхідне для виконання

технологічних операцій. У разі потреби проєктуються нестандартні пристрої, які відповідають специфіці виробу та умовам конкретного виробництва.

3. Виготовлення засобів технологічного оснащення та нестандартного устаткування.

На цьому етапі здійснюється виробництво проєктованого технологічного оснащення, включаючи інструменти, пристрої, оснащення для верстатів, спеціальне обладнання тощо. Також проводяться контрольні перевірки виготовленого оснащення на відповідність технічним вимогам і стандартам.

4. Вивірка та налагодження запроєктованої технології та виготовленого оснащення.

Цей етап включає випробування розробленої технології на практиці та тестування виготовленого технологічного оснащення. Під час випробувань визначається, наскільки технологія відповідає встановленим технічним і економічним показникам, а також вносяться корективи для її оптимізації. Налагодження оснащення забезпечує його надійну роботу під час виробничого процесу, мінімізує можливі збої та забезпечує високу якість продукції.

Кожен з етапів ТПВ є важливою складовою загального процесу підготовки виробництва, спрямованого на забезпечення стабільності, ефективності та відповідності продукції сучасним стандартам якості. Ця поетапна робота дозволяє підприємству оптимально використовувати ресурси, мінімізувати ризики та швидко реагувати на зміни в умовах виробництва чи ринку.

На першому етапі технологічної підготовки виробництва відбувається розробка оптимальних способів виготовлення деталей і складальних одиниць, а також створення нових технологічних процесів, які забезпечують ефективність виробництва. Цей етап включає комплекс завдань, спрямованих на забезпечення високої якості продукції, зниження виробничих витрат і раціональне використання ресурсів. Основними роботами з проєктування технологічних процесів є:

1. Вибір виду заготовок.

Оцінюються можливі типи заготовок (литі, ковані, штамповані тощо) для забезпечення оптимального поєднання матеріальних, трудових і економічних витрат.

2. Розробка міжцехових маршрутів.

Визначається послідовність переміщення заготовок і деталей між виробничими підрозділами підприємства, що дозволяє мінімізувати час транспортування і забезпечити безперервність процесу.

3. Визначення послідовності та змісту технологічних операцій.

Формуються етапи обробки, монтажу або складання, які забезпечують відповідність виробу технічним вимогам.

4. Визначення, вибір і замовлення засобів технологічного оснащення.

Проводиться аналіз необхідних інструментів, пристроїв, оснащення для виконання технологічних операцій і забезпечується їхнє замовлення або розробка.

5. Установлення порядку, методів і засобів технічного контролю якості.

Визначаються критерії, методи, частота і точки контролю якості для запобігання дефектам на всіх стадіях виробництва.

6. Призначення і розрахунок режимів різання.

Визначаються оптимальні параметри різання (швидкість, глибина, подача) залежно від матеріалу, інструменту і обладнання.

7. Технічне нормування операцій виробничого процесу.

Встановлюються нормативи часу і витрат ресурсів для виконання кожної операції, що сприяє точному плануванню виробництва.

8. Визначення професій та кваліфікації виконавців.

Формується перелік вимог до персоналу, необхідного для виконання технологічних процесів, з урахуванням складності робіт і обладнання.

9. Організація виробничих ділянок (потоккових ліній).

Розробляється оптимальне розташування обладнання та робочих місць для забезпечення максимальної ефективності виробничого процесу.

10. Формування робочої документації на технологічні процеси відповідно до стандартів ЄСП.

Створюється комплект документації, що включає технологічні карти, інструкції, схеми та креслення, які є основою для виконання виробничих завдань.

Цей етап є фундаментом для подальших процесів, адже забезпечує методичну і технічну базу для якісного і безперебійного виготовлення продукції. Правильна організація і виконання зазначених завдань сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

На другому етапі технологічної підготовки виробництва (ТПВ) виконується проектування конструкцій спеціалізованих моделей, штампів, пристосувань, інструментів та нестандартного устаткування. У цьому процесі також розробляється технологічний процес виготовлення оснащення. Основні вимоги до цього процесу включають універсальність, прогресивність, високу якість і можливість забезпечення максимально ефективного використання ресурсів. Мета цього етапу – створити технологічне оснащення, яке відповідатиме сучасним вимогам виробництва та сприятиме виготовленню продукції високої якості.

На третьому етапі ТПВ здійснюється безпосереднє виготовлення всього технологічного оснащення та нестандартного устаткування. Це найбільш трудомістка частина підготовки, яка займає від 60 до 80% загального обсягу трудових і матеріальних витрат. У зв'язку з цим роботи виконуються поступово: спочатку виготовляється мінімально необхідний набір оснащення, що забезпечує початковий запуск виробництва, після чого рівень оснащеності та механізації поступово підвищується до економічно виправданих меж. У рамках цього етапу проводиться перепланування існуючого обладнання (за потреби), монтаж і випробування нового та нестандартного оснащення, а також потоккових ліній і виробничих ділянок для обробки і складання виробів.

На четвертому етапі ТПВ здійснюється вивірка і налагодження запроектованої технології. Проводяться остаточні перевірки технологічності деталей і вузлів, тестується придатність і раціональність створеного оснащення та устаткування. Особлива увага приділяється зручності розбирання та

складання виробу, правильній послідовності виконання операцій, а також хронометражу механообробних і складальних операцій. На цьому етапі остаточно оформлюється вся технологічна документація, яка є важливим компонентом для забезпечення стабільності та ефективності виробничого процесу.

Рівень деталізації технологічної документації залежить від типу виробництва: одиничного, серійного чи масового.

Одиничне і дрібносерійне виробництво:

Достатньо розробити маршрутні міжцехові карти, які описують технологічні процеси виготовлення деталей і складальних одиниць. У них вказується послідовність проходження заготовок і деталей через цехи та виробничі ділянки. Виготовлення деталей і складання виробів може обмежуватися використанням конструктивної документації та описом технологічного процесу без деталізації переходів і технологічних режимів.

Серійне і масове виробництво:

Тут розробляються маршрутні технології з операційним описом процесів формоутворення, обробки і складання. Для кожної технологічної операції створюються операційні карти, які містять вичерпну інформацію:

- послідовність переходів;
- режими обробки;
- типи оснащення;
- матеріали і трудовитрати.

У цих картах зазвичай додаються ескізні креслення деталей, вказуються параметри їх обробки, способи закріплення на верстаті, застосовані інструменти та пристосування. Для типових технологічних процесів створюються карти групових операцій, що дозволяє стандартизувати і уніфікувати підходи до виготовлення продукції, забезпечуючи економію часу та ресурсів.

Таким чином, кожен етап ТПВ спрямований на створення чіткої, ефективної і технологічно обґрунтованої основи для організації виробництва, що відповідає сучасним вимогам якості й продуктивності.

10.2. Оперативне регулювання виробництвом

Оперативне управління виробництвом має за мету забезпечення безперебійного та ефективного виконання запланованого випуску продукції в точній кількості та в установлені строки. Це досягається завдяки раціональному використанню виробничих ресурсів, а також через своєчасне виявлення і мобілізацію внутрішніх виробничих резервів для підвищення ефективності роботи.

Для досягнення цієї мети підсистема оперативного управління виробництвом вирішує ряд важливих завдань:

1. Комплексне та рівномірне виконання виробничої програми: забезпечується виконання виробничих завдань з дотриманням термінів відправки продукції споживачам, що є важливим для підтримки репутації підприємства та задоволення попиту.

2. Рациональне використання засобів виробництва і трудових ресурсів: це включає в себе оптимізацію всіх етапів виробничого процесу, що дозволяє досягти максимальної продуктивності при мінімальних витратах ресурсів, таких як матеріали, обладнання та працівники.
3. Ефективне застосування оборотних засобів виробництва: оперативне управління сприяє ефективному використанню коштів, що постійно обертаються, для забезпечення безперебійної роботи підприємства і уникнення затримок у виготовленні продукції.
4. Розвиток передових форм організації виробництва: це включає впровадження новітніх технологій, методів управління і організації робочих процесів, що дозволяє підвищити продуктивність і знизити витрати, одночасно покращуючи якість продукції.
5. Підтримання гнучкості в умовах змін зовнішнього середовища: підсистема має бути здатною швидко реагувати на зміни в ринкових умовах, таких як коливання попиту, зміни в постачанні сировини або технологічні нововведення, щоб підтримувати стабільність виробничих процесів.
6. Забезпечення стабільного рівня матеріально-технічних запасів і обсягів виробництва: необхідно підтримувати оптимальний рівень запасів сировини та комплектуючих для безперебійної роботи виробництва, а також забезпечувати баланс між обсягами виробництва і обсягами продажів, щоб уникнути перевищення виробничих потужностей або нестачі товару.

Отже, оперативне управління виробництвом спрямоване на забезпечення злагодженості всіх етапів виробничого процесу, підтримання високої ефективності використання ресурсів, гнучкості у реагуванні на зміни в ринкових умовах та забезпечення стабільності виробництва, що є необхідною умовою для успішної діяльності підприємства в умовах сучасного ринку.

Мета і завдання, спрямовані на її досягнення, визначають зміст діяльності та функції підсистеми оперативного управління виробництвом, що охоплює кілька ключових етапів:

Виробниче планування – це процес, в якому обирається оптимальна лінія поведінки для досягнення поставленої мети. У рамках цього етапу розробляються детальні графіки виробничих процесів, що включають визначення часу і місця виготовлення кожної одиниці продукції. Це дозволяє максимально ефективно розподілити ресурси, забезпечити безперебійне постачання матеріалів і устаткування та дотримання встановлених термінів.

Виробниче управління – процес прийняття оперативних рішень щодо послідовності виконання робіт, що гарантує відповідність виробничих графіків реальним умовам роботи. Це включає управління ресурсами та персоналом, оптимізацію робочих процесів та їх координацію для забезпечення стабільної роботи виробництва відповідно до планових показників. Виробниче управління вимагає гнучкості і здатності адаптуватися до змінних умов в процесі реалізації плану.

Облік фактичного ходу виробництва – процес постійного моніторингу і аналізу виконання плану виробництва. Він включає виявлення відхилень від встановлених графіків і стандартів, а також здійснення контролю за якістю та

кількістю виготовленої продукції. Аналіз фактичного ходу виробництва дозволяє оперативно виявляти проблеми і коригувати подальші дії для усунення негативних відхилень.

Регулювання ходу виробництва – це процес коригування та локалізації наслідків відхилень, що виникають під час виробничого процесу, для забезпечення своєчасного виконання основних завдань виробничої системи. Це включає в себе вжиття заходів для усунення затримок, поліпшення ефективності виробництва та підтримання стабільного виконання плану. Регулювання може здійснюватися за допомогою перепланування графіків, зміни організації роботи або ресурсного забезпечення.

Таким чином, функції оперативного управління виробництвом спрямовані на забезпечення максимально ефективного та безперебійного виробничого процесу, що включає планування, управління, облік і коригування виробничих процесів для досягнення високих результатів при мінімальних витратах.

Іншими словами, зміст оперативного управління виробництвом можна описати через кілька ключових аспектів:

Визначення місця і часу виготовлення продукції – це включає в себе точне планування, де (цех, дільниця, робоче місце) і коли (квартал, місяць, декада, зміна) будуть виготовлені конкретні вироби. Це дозволяє чітко організувати виробничий процес та уникнути можливих затримок, забезпечуючи своєчасне виконання плану.

Облік фактичного часу виробничого процесу – важливим етапом є контроль за фактичним часом, витраченим на виробництво продукції, що дозволяє здійснювати порівняння з запланованими показниками. Цей облік дає змогу виявляти будь-які відхилення та коригувати процеси для підтримання продуктивності.

Встановлення відхилень від плану – оперативне управління включає виявлення відхилень від запланованих термінів, обсягів або технологічних стандартів, що може виникнути через різні фактори (технічні проблеми, людський фактор, зміни в попиті тощо). Це дозволяє оперативно реагувати і вживати заходів для виправлення ситуації.

Регулювання ходу виробництва – процес, що включає в себе коригування виробничих процесів для ліквідації наслідків виявлених відхилень. Це дає змогу забезпечити виконання основних завдань оперативного управління, таких як підтримка планових термінів, обсягів виробництва та якості продукції, навіть у випадку непередбачених обставин.

Оперативне управління виробництвом – це складна організаційно-планова система, яка складається з кількох підсистем:

1. Функціональна підсистема – визначає основні функції, які повинна виконувати система оперативного управління виробництвом в межах певного часу на рівні підприємства. Вона включає всі ключові етапи управління виробничими процесами, такі як планування, організація, контроль і коригування роботи на всіх етапах виробничого циклу.
2. Поелементна підсистема – відповідає за конкретні елементи процесу управління, наприклад, технічні, економічні та організаційні аспекти

виробничої діяльності, що потребують уваги для досягнення максимального рівня ефективності.

3. Організаційна підсистема – визначає організаційні структури та взаємодію між різними підрозділами, що беруть участь у виробничому процесі, а також розробляє методи і засоби для забезпечення безперебійної роботи виробництва.

Таким чином, підсистеми оперативного управління працюють у тісній взаємодії, що дозволяє ефективно організовувати та коригувати всі етапи виробничого процесу для досягнення оптимальних результатів.

Поелементна підсистема є важливою складовою системи оперативного управління, оскільки вона визначає основні елементи, що забезпечують ефективність і стабільність виробничих процесів. До її основних складових належать:

1. Склад та кваліфікація управлінського персоналу – важливим аспектом є формування команди керівників, чия кваліфікація та досвід сприяють належному виконанню завдань оперативного управління. Це включає в себе як загальні управлінські навички, так і специфічні знання в області технології виробництва та планування.
2. Математичне забезпечення завдань планування виробництва – використання математичних моделей і методів для оптимізації планових завдань та прогнозування виробничих потреб. Це дозволяє створювати точні плани, які враховують різноманітні фактори та змінні виробничого середовища.
3. Комплекс технічних засобів – визначення необхідних засобів для реалізації плану, що включає технічне оснащення, обладнання та інструменти. Вибір і оптимізація технічних засобів забезпечують надійність та ефективність виробничих процесів.
4. Календарно-планові нормативи – встановлення стандартів та нормативів, за якими повинні виконуватися виробничі операції. Це допомагає визначити оптимальні терміни для виконання кожного етапу виробничого процесу.
5. Планово-облікові одиниці та документація – визначення стандартних одиниць виміру для обліку виробничих потужностей, а також створення та підтримка відповідної документації, що регламентує виробничі операції і дозволяє контролювати їх виконання.
6. Інформаційні потоки – організація обміну інформацією між різними підрозділами для забезпечення оперативного управління та своєчасного реагування на зміни в виробничому процесі.

Організаційна підсистема визначає структуру і побудову системи оперативного управління на різних рівнях підприємства. Це включає:

1. Виробничо-диспетчерський відділ на рівні підприємства – цей підрозділ відповідає за загальну координацію і контроль над усіма виробничими процесами на рівні підприємства, забезпечуючи виконання планів на всіх етапах.

2. Виробничо-диспетчерське бюро на рівні цеху – цей орган виконує функції управління на рівні окремих цехів, зокрема за планування і контроль за виконанням завдань у межах конкретних виробничих ділянок.
3. Планово-управлінський персонал на рівні виробничої дільниці – цей підрозділ безпосередньо займається плануванням, управлінням і контролем виробничого процесу на рівні конкретних дільниць, забезпечуючи своєчасне виконання завдань.

Оперативно-календарне планування здійснюється через три основні етапи:

Об'ємне планування – на цьому етапі здійснюється розподіл виробничої програми між цехами та виробничими дільницями. Важливо забезпечити рівномірне розподілення завдань у трудовому та натуральному вираженні, враховуючи виробничі потужності і трудові ресурси. Це дозволяє визначити загальний обсяг робіт, який має бути виконаний, і розподілити його в межах підприємства.

Календарне планування – на цьому етапі здійснюється більш детальний розподіл робіт по часі. Визначаються точні терміни виконання кожної операції, що дозволяє синхронізувати різні етапи виробничого процесу.

Оперативне планування – це етап, на якому відбувається коригування плану в реальному часі, враховуючи поточні зміни і можливі відхилення від запланованих термінів або обсягів. Оперативне планування сприяє оперативному реагуванню на зміну виробничих умов і дозволяє забезпечити безперервність і ефективність виробничого процесу.

Оперативний облік є важливим для координації та регулювання роботи виробничих підрозділів, а також для запобігання та усунення можливих відхилень від встановлених графіків, що дозволяє забезпечити рівномірне і комплексне виконання виробничого плану. Основною метою є своєчасне виявлення та коригування будь-яких відхилень, що виникають під час виробничого процесу, аби забезпечити дотримання наміченого календарного графіка.

Регулювання ходу виробництва полягає у виправленні відхилень від запланованих показників, усуненні збоїв та відновленні нормального ходу виробничого процесу відповідно до встановленого календарного графіка. Це важливий етап для забезпечення безперервності виробничої діяльності і досягнення поставлених завдань.

Централізований оперативний контроль та регулювання ходу виробництва називається диспетчеруванням. Це процес, який передбачає безперервний нагляд і контроль за виконанням планів і графіків, що дозволяє своєчасно виявляти відхилення та оперативно коригувати їх. Диспетчерування базується на точній і своєчасній інформації про фактичний стан виконання завдань, що дозволяє вчасно реагувати на зміни та уникати порушень.

Загальні вимоги до системи оперативного управління:

1. Наукова обґрунтованість системи – це забезпечення правильного вибору всіх елементів системи оперативного управління, таких як планово-облікові одиниці, періоди, календарно-планові нормативи, а також побудова об'ємних і оперативно-календарних планів. Важливим є також

належне впровадження системи контролю і регулювання виробничих процесів та забезпечення достовірності вихідних даних для прийняття рішень.

2. Оптимальність управлінських рішень – оптимальність полягає в тому, щоб з усіх можливих варіантів вибрати той, що дає найкращий результат за певними критеріями, такими як рівномірність завантаження підрозділів, мінімізація часу виробничого циклу або зменшення величини незавершеного виробництва. Показниками оптимальності можуть бути різні параметри, які дозволяють оцінити ефективність роботи системи.
3. Точність управлінських рішень – це вимірюється ступенем відхилення фактичних параметрів і показників виробництва від запланованих. Чим менші ці відхилення, тим вищою є точність управлінських рішень, що свідчить про стабільність і надійність роботи виробничих підрозділів.
4. Оперативність управлінських рішень – це своєчасність отримання та обробки інформації про хід виробництва, швидкість прийняття необхідних рішень та їх вплив на хід виробничого процесу. Оперативність є критично важливою для своєчасного реагування на зміни і забезпечення безперебійної роботи виробничих підрозділів.

10.3. Керування якістю продукції. Поняття про якість продукції

Якість продукції можна визначити як сукупність її взаємопов'язаних характеристик, які дозволяють задовольняти конкретні потреби певних груп споживачів. Різні товари забезпечують різний рівень задоволення потреб, і це залежить від того, наскільки продукт здатний повноцінно виконувати свої функції протягом усього періоду споживання чи використання. Споживачі найбільше оцінюють ті товари, які пропонують найбільше вигод на протязі свого життєвого циклу.

Концепція якості охоплює широкий спектр характеристик, які можуть включати доступність продукції, її своєчасність постачання, техніко-економічні параметри, естетичний дизайн, надійність, ефективність у процесі споживання і експлуатації, ремонтпридатність, ступінь екологічності та інші. Ці характеристики проявляються і оцінюються протягом всього життєвого циклу товару – від виробництва до кінцевого споживання чи експлуатації.

Вихідною точкою для забезпечення і контролю якості є потреби і вимоги цільових груп споживачів. Саме споживачі, в кінцевому підсумку, визнають чи не визнають рівень якості товару, оцінюючи його відповідність своїм очікуванням і ціні. Товари можуть мати різний рівень якості, і це залежить від того, наскільки ефективно вони задовольняють запити споживачів.

Тому об'єктивна оцінка якості товару, його окремих характеристик та загального рівня якості за сукупністю показників є надзвичайно важливою. Це дає змогу не лише оцінити відповідність продукції вимогам споживачів, але й створити основу для подальшого вдосконалення товару. Така оцінка стає основою для розробки та реалізації комплексу заходів, що відображаються в товарній політиці компанії – головній складовій маркетингової стратегії, спрямованій на підтримку конкурентоспроможності товарів на ринку.

З маркетингової точки зору важливо вміти не лише визначати запити споживачів, але й оцінювати здатність організації задовольняти ці потреби. Це дозволяє зрозуміти, які конкретні характеристики товару або послуги є ключовими для цільової аудиторії, а також забезпечити відповідність пропозиції потребам ринку.

У практиці маркетингу для оцінки якості товарів використовуються різні показники, які характеризують ступінь задоволення потреб споживачів. Ці показники відрізняються від техніко-економічних характеристик продукції, оскільки орієнтовані на споживчі вимоги та сприйняття. Вони класифікуються за кількома ознаками, зокрема:

1. За кількістю характеристик якості, які враховуються:

Одиничні показники – вимірюють лише одну конкретну характеристику товару. Наприклад, це може бути термін зберігання продукту або потужність двигуна автомобіля. Ці показники дозволяють оцінити окремі аспекти товару, але не дають повної картини.

Комплексні показники – враховують всі важливі характеристики товару за певною системою. Вони можуть одночасно оцінювати різні параметри, наприклад, за допомогою методу відстаней. Такий показник комбінує всі важливі характеристики товару, присвоюючи їм певні вагові коефіцієнти, щоб надати загальну оцінку якості, яка є важливою для споживача.

2. За видом оцінки:

Абсолютні показники – оцінюють конкретну величину характеристики без порівняння з іншими. Наприклад, це може бути витрата палива на 100 км для автомобіля або його максимальна швидкість. Ці показники дають чітке розуміння певної властивості товару.

Відносні показники – оцінюють певну характеристику в порівнянні з іншою. Наприклад, міцність матеріалу на розрив може бути порівняна зі сталлю певної марки (наприклад, сталлю 45). Це дозволяє оцінити, як товар виступає в контексті конкурентів або стандартів.

3. За видами характеристик якості товару можна виділити кілька основних категорій, кожна з яких визначає різні аспекти товару, що впливають на його сприйняття споживачами та ефективність використання:

Призначення – визначає сферу застосування товару. Це можуть бути характеристики, що описують функціональність товару в контексті його призначення. Наприклад, для легкового автомобіля це можуть бути такі показники, як потужність двигуна, максимальна швидкість, час розгону до 100 км/год, місткість салону та багажника. Ці характеристики безпосередньо впливають на зручність і можливості використання автомобіля для конкретних потреб споживачів.

Технологічність – характеризує ступінь економічності та ефективності процесу виготовлення товару. Сюди відносяться параметри, такі як трудомісткість виробництва, коефіцієнт уніфікації та стандартизації деталей, технологічна собівартість виробу, а також транспортабельність товару, що відображає його здатність бути адаптованим до різних видів транспорту та умов

перевезення. Врахування цих показників важливе для оптимізації виробничих процесів та забезпечення мінімальних витрат.

Надійність – визначає здатність товару виконувати свої функції або зберігати певні властивості протягом тривалого часу. Це можуть бути показники, такі як напрацювання на відмову (час роботи до першої відмови), пробіг автомобіля без капітального ремонту, кількість збоїв у роботі комп'ютера чи інших пристроїв протягом певного часу, гарантійний термін експлуатації. Надійність є одним із найважливіших факторів при оцінці якості товару, оскільки безперебійна робота продукції забезпечує задоволення потреб споживачів.

Ергономічність – відображає, наскільки продукт відповідає біологічним та фізіологічним характеристикам людини. Цей аспект включає гігієнічні показники (наприклад, рівень вібрації верстата чи освітленість приладової панелі автомобіля), антропометричні (відповідність розміру крісла або панелі керування анатомії людини), фізіологічні (зручність використання товару без зайвого фізичного навантаження, наприклад, сила, необхідна для підйому домкрата) і психологічні показники (сприйняття кольору, зручність користування інтерфейсами). Ергономічність важлива для забезпечення комфорту користувача та зменшення фізичного навантаження.

Естетичність – оцінюється за зовнішнім виглядом товару, який має відповідати певному стилю та вимогам споживачів. Це містить раціональність форми, гармонійність дизайну, а також художнє оформлення виробу. Естетичні характеристики можуть суттєво впливати на вибір товару споживачами, оскільки вони часто є першими критеріями при оцінці продукції.

Економічні характеристики – оцінюють ефективність використання товару з точки зору витрат на споживання ресурсів. Це можуть бути показники витрат палива автомобілем (літри на 100 км), енергоспоживання побутових приладів (кВт/год), витрати газу або води, витрати фарби на одиницю площі. Чим менше витрат, тим більш економічний товар, що є важливим критерієм для споживачів, що прагнуть знизити експлуатаційні витрати.

Патентно-правові характеристики – оцінюють рівень захисту конструкцій і технологій товару на правовому рівні, включаючи наявність патентів і рівень їх захищеності на державному чи міждержавному рівнях. Це важливо для визначення унікальності товару та його конкурентоспроможності на ринку.

Екологічність – визначає вплив товару на навколишнє середовище. Важливими параметрами є концентрація шкідливих домішок у виробі, його викиди під час експлуатації, здатність до повторного використання або перероблення, а також можливість утилізації після закінчення терміну служби. Екологічність стає дедалі важливішим критерієм для споживачів, що все більше звертають увагу на вплив своїх покупок на довкілля.

Безпека – характеризує рівень безпеки товару під час його використання. Це включає такі показники, як електрозахищеність, наявність захисної автоматики, теплозахищеність, а також захист від електромагнітного і радіаційного випромінювання. Безпека є критично важливим фактором для споживачів,

оскільки пряме ставлення до здоров'я та безпеки користувачів має найвищий пріоритет.

4. За методом визначення характеристик якості товару можна виділити кілька основних підходів, кожен із яких забезпечує різні способи оцінки та аналізу характеристик продукції:

Органолептичні методи – це методи оцінки, що ґрунтуються на безпосередньому сприйнятті людиною таких властивостей товару, як смак, запах, зовнішній вигляд, текстура, колір чи звуки, що видає продукт під час використання. Наприклад, органолептичні тести можуть використовуватися для визначення якості харчів (запах, смак), або при оцінці візуальних та тактильних характеристик товарів, таких як одяг чи меблі.

Експериментальні методи – ці методи передбачають використання конкретних вимірювальних інструментів та приладів для визначення таких фізичних параметрів, як вага, твердість, швидкість роботи, енергоспоживання чи напрацювання на відмову. Наприклад, при вимірюванні енергоспоживання побутових приладів або оцінці міцності матеріалів експериментальний підхід дозволяє отримати точні кількісні показники, що відображають рівень якості та ефективності продукту.

Експертні методи – у цьому випадку оцінка якості товару проводиться за допомогою кваліфікованих спеціалістів чи експертів, які аналізують ступінь відповідності товару вимогам споживачів, його конкурентоспроможність на ринку та потенційні обсяги споживання. Такий підхід є важливим для оцінки якості у випадках, коли необхідно врахувати не лише технічні характеристики, а й фактори, які можуть вплинути на сприйняття товару споживачами та його затребуваність на ринку.

Розрахункові методи – це методи, що передбачають використання математичних моделей і статистичних методів для прогнозування та оцінки різних параметрів товару. Наприклад, розрахунок ймовірності аварії агрегату на основі статистичних даних про його експлуатацію, або визначення фокусної відстані об'єктива фотоапарата за допомогою математичних формул. Розрахункові методи дозволяють заздалегідь передбачити можливі проблеми чи оцінити технічні характеристики, що допомагає в прийнятті рішень щодо вдосконалення або покращення якості товару.

5. За рівнем нормування чи регламентації характеристик якості товарів, можна виділити три основні категорії, що визначають ступінь контролю за відповідністю певним вимогам:

Не регламентовані характеристики – це ті, які не підпадають під будь-які жорсткі нормативи або стандарти, наприклад, колір чи зовнішній вигляд виробу. Такі властивості можуть змінюватися залежно від уподобань споживачів або дизайнерських рішень, і їх оцінка часто ґрунтується на суб'єктивних оцінках або сприйнятті покупців.

Регламентовані характеристики – це ті, що встановлені певними внутрішніми стандартами підприємства (СТП). Це можуть бути вимоги до технологічного процесу, якості матеріалів, розмірів або зовнішнього вигляду, що визначаються на рівні компанії для забезпечення певного рівня якості.

Регламентовані характеристики можуть змінюватися залежно від стратегічних цілей підприємства та його політики щодо якості продукції.

Стандартизовані характеристики – ці характеристики відповідають національним чи міжнародним стандартам, які визначають вимоги до якості товару. Наприклад, міжнародний стандарт ISO 14000 регламентує екологічні характеристики товарів, що допомагає забезпечити відповідність продукції екологічним вимогам на глобальному рівні. Такі стандарти забезпечують високий рівень якості та дають можливість товару отримати сертифікацію, що підтверджує його відповідність загальноприйнятим вимогам.

Вибір бази для порівняння є важливим аспектом при визначенні якості товару. Хоча це не є обов'язковим, оскільки якість може бути оцінена за допомогою абсолютних показників (наприклад, енергоспоживання або міцність), все ж зазвичай якість порівнюється з товарами-аналогами. Порівнюючи варто вибирати так званий еталон – товар, який або вже має високу репутацію за певними характеристиками, або теоретично є кращим за всіма основними показниками. Такий еталон може бути як реальним товаром, що існує на ринку, так і гіпотетичним продуктом, який відповідає найвищим стандартам якості на місцевому, регіональному чи міжнародному ринку.

Інформацію про характеристики товарів-аналогів можна отримати шляхом проведення ринкових досліджень, що дозволяють не лише порівняти товари за технічними та економічними показниками, а й врахувати споживчі уподобання, тренди на ринку, а також інші фактори, що можуть впливати на оцінку якості.

Питання для самоконтролю

1. Що таке технічна та технологічна підготовка виробництва, і чому вона є важливою для підприємства?
2. Які основні етапи організації технічної та технологічної підготовки виробництва?
3. Які завдання стоять перед підприємством при технічній та технологічній підготовці виробництва?
4. Як правильно організувати взаємодію між підрозділами під час технічної та технологічної підготовки?
5. Що таке оперативне регулювання виробництва, і які його основні завдання?
6. Які методи оперативного регулювання застосовуються для досягнення ефективного функціонування виробництва?
7. Як впливає оперативне регулювання на своєчасне виконання виробничих завдань?
8. Яке визначення має поняття "якість продукції"?
9. Які основні принципи керування якістю продукції застосовуються на підприємстві?
10. Як технічна та технологічна підготовка виробництва сприяє покращенню якості продукції?

Лекція 11. Інноваційні процеси в промисловості

План

11.1. Інновації та інноваційні процеси, їх види і характеристика.

11.2. Інноваційна діяльність, напрями її розвитку в промисловості.

11.3. Особливості оцінювання економічної ефективності інновацій у промисловому виробництві.

11.1. Інновації та інноваційні процеси, їх види і характеристика

Одним із ключових понять в інноватиці та інноваційному менеджменті є поняття інноваційного процесу. Хоча в науковій літературі можна знайти різноманітні підходи до визначення цього явища, їх сутність зводиться до спільного висновку: інноваційний процес передбачає створення, впровадження та поширення інновацій.

Інноваційний процес аналізується з кількох точок зору: як паралельно-послідовний процес науково-технологічної діяльності; як серія послідовних змін у фазах життєвого циклу продукту; а також як інвестиційний проєкт, що включає етапи фінансування досліджень, розробок, поширення новацій і їх комерціалізації.

Й. Шумпетер, один з основоположників інноваційної теорії, розглядав інновацію в динаміці, підкреслюючи, що інноваційний процес – це не просто «новий» продукт або метод, а ціла низка дій: виготовлення нового продукту, упровадження нових методів, освоєння нових ринків, отримання нових джерел сировини та реалізація цих змін.

Американський дослідник Б. Твісс визначав інноваційний процес як перетворення наукових знань, ідей та винаходів у фізичну реальність, яка змінює суспільство. Основа інноваційного процесу – це створення, впровадження та поширення інновацій, що повинні володіти такими характеристиками, як науково-технічна новизна, практичне застосування та комерційна життєздатність для задоволення нових потреб суспільства.

Інновації не обмежуються лише технікою та технологіями. Покращення і зміни в управлінських системах, організації виробничих процесів також відбуваються через впровадження інновацій. Наприклад, нові організаційні структури, методи прийняття управлінських рішень, форми стимулювання праці – усе це є частиною інноваційного процесу, який реалізується через наукові дослідження і практичні розробки.

Інноваційні процеси охоплюють також розвиток нових моделей одягу, форм надання послуг, організаційних структур і багато іншого. Вони відбуваються відповідно до певних принципів: спершу визнається необхідність змін, визначається мета, розробляється сама інновація, далі вона освоюється, поширюється, використовується, а з часом може «відмерти».

Отже, нововведення є процесом, що передбачає перехід певної системи від одного стану до іншого. Інноваційний процес націлений на досягнення конкретного результату, що має прикладний характер і забезпечує технічний та соціально-економічний ефект, що сприяє розвитку суспільства та покращенню його функціонування.

Інноваційний процес можна трактувати як комплекс взаємопов'язаних етапів, під час яких новація проходить шлях від ідеї до реального продукту, а згодом поширюється через практичне впровадження і використання. Розвиток інноваційного процесу, як і будь-якого іншого складного процесу, обумовлений цілою низкою чинників, які взаємодіють між собою. Успішне виконання цього процесу безпосередньо залежить від ефективності управлінського механізму, який об'єднує в єдиний потік такі етапи, як генерування наукової ідеї, її розробка, впровадження результатів у виробництво, реалізація, поширення та споживання продукту.

Різноманітні фактори впливають на хід інноваційного процесу. Одним з основних є зовнішнє середовище, в якому він відбувається. Це включає такі складові, як тип ринку, характер конкурентної боротьби, практики державного регулювання, рівень розвитку освіти, а також форми співпраці між наукою та виробництвом. Всі ці елементи можуть як стимулювати, так і гальмувати розвиток інновацій, залежно від того, які умови забезпечує навколишнє середовище.

Важливим є також стан внутрішнього середовища конкретних організаційних і господарських систем, які безпосередньо залучені до інноваційного процесу. Це включає наявність фінансових і матеріально-технічних ресурсів, впровадження нових технологій, а також рівень і якість зв'язків з зовнішнім середовищем, що забезпечують доступ до новітніх знань, ресурсів та ринків.

Не менш важливим є специфічний характер самого інноваційного процесу як об'єкта управління. Кожна інновація має свої особливості, залежно від того, в якій сфері вона впроваджується, яким чином відбувається її розробка, хто є її ініціатором, а також яка мета стоїть перед нею – чи це технологічна інновація, чи зміни в управлінській діяльності, чи організаційні зміни. Кожен етап цього процесу потребує ретельного планування і координації для досягнення бажаного результату.

Ефективність інноваційного процесу можна оцінити лише після того, як інновація буде впроваджена та застосована на практиці. Тоді стає можливим визначити, наскільки вона відповідає потребам ринку і чи забезпечує бажаний результат. Одним із ключових інструментів для цього є моделювання. Модель інноваційного процесу дозволяє виокремити окремі елементи інноваційної діяльності, що створює можливість для планування інновацій за етапами, враховуючи зміни в ринковій кон'юнктурі та зовнішньому середовищі.

На відміну від традиційного науково-технічного прогресу, інноваційний процес не завершується лише етапом впровадження новації (хай то нові технології, продукти чи технічні рішення) у виробництво. Він має безперервний характер, оскільки з поширенням інновації – її дифузиею – вона удосконалюється, стає більш ефективною і набуває нових споживчих якостей. Це дає змогу інновації знаходити нові сфери застосування, відкривати нові ринки та залучати нових споживачів, які сприймають продукт чи технологію як нове для себе, навіть якщо воно вже існує на ринку.

Отже, інноваційний процес слід розглядати як важливий інструмент для задоволення суспільних потреб шляхом впровадження наукових і технологічних досягнень. Інновації охоплюють не тільки сферу матеріального виробництва, а й невиробничу сферу, та стають частиною повсякденного життя. Вони охоплюють різноманітні етапи та види робіт, тому інноваційний процес має складну та багатоступеневу структуру.

Інноваційний процес – це не просто складний набір етапів, а й взаємопов'язаний процес, що передбачає створення інновацій через об'єднання знань, наукової та маркетингової діяльності. Це також передбачає використання різноманітних засобів праці, таких як технічні засоби, прилади, устаткування, організаційні підходи, що сприяють підвищенню продуктивності праці.

Інноваційний процес являє собою комплекс взаємопов'язаних видів діяльності, що здійснюються в рамках поділу та кооперації праці. Від здобуття нового теоретичного знання до його практичного використання у вигляді товару чи послуги для кінцевого споживача – кожен етап має свою роль у забезпеченні ефективності та успіху інновації.

Суть кооперації в науці, подібно до кооперації в матеріальному виробництві, полягає в об'єднанні зусиль, що здійснюються одночасно і взаємодоповнюють одне одного, адже без цього неможливо досягти бажаного результату. Кооперація в науковій сфері створює можливості для досягнення складних цілей через спільні зусилля, що враховують різні аспекти досліджень і практичних завдань.

Ефект кооперації між дослідниками в інноваційній сфері має кілька важливих аспектів. По-перше, залучення більшої кількості вчених дозволяє збирати і аналізувати значний обсяг наукової інформації, що підвищує якість результатів і дає можливість отримувати більш точні висновки на основі різноманітних даних. По-друге, з ростом числа науковців з'являється різноманітність точок зору на розв'язання конкретних науково-технічних проблем. Це збільшує шанси на прийняття оптимальних рішень, оскільки аналіз різних підходів сприяє кращому вибору стратегії вирішення. По-третє, кооперація дає змогу більш ефективно розподіляти завдання серед учасників команди, враховуючи їхні індивідуальні здібності та спеціалізації, що сприяє більш продуктивній роботі.

Проте, незважаючи на численні переваги, збільшення кількості членів колективу може створювати певні труднощі в організації взаємодії та управлінні процесами. У великих командах може виникати проблема координації дій, що веде до ускладнення управлінських функцій, зниження рівня індивідуальної відповідальності за кінцеві результати роботи. Відтак, важливим аспектом кооперації є належне управління взаємодією між членами команди, щоб забезпечити чіткість у виконанні завдань і досягнення спільної мети.

З розвитком кооперації в науці з'являється новий етап – спеціалізація, яка призводить до поділу наукової праці. Вчені все більше спеціалізуються на вивченні окремих категорій об'єктів, таких як фізичні, хімічні, економічні, історичні та інші аспекти. Цей предметний поділ праці дозволяє зосередитись на глибокому дослідженні конкретних наукових проблем, підвищуючи

ефективність роботи і створюючи передумови для отримання нових знань у спеціалізованих галузях.

Інноваційний процес є багатокомпонентною та багатоступеневою діяльністю, що складається з кількох етапів і видів діяльності, таких як фундаментальні та прикладні дослідження, проектно-конструкторські розробки, а також впровадження нововведень у виробничу практику та їх експлуатація. Така структура інноваційного циклу сприяє його дискретності, коли окремі етапи або результати не знаходять негайного застосування на наступних стадіях, що може спричинити певний проміжок часу, протягом якого інновація не розвивається чи не реалізується.

Важливо відзначити, що на відміну від традиційних виробничих процесів, інноваційний процес характеризується цілим рядом специфічних рис:

1. Високий рівень ризику і невизначеності: інноваційний процес часто є непередбачуваним, оскільки нові ідеї, технології чи продукти можуть не виправдати очікувань або натрапляти на труднощі, що ускладнює точне планування та прогнозування кінцевих результатів.
2. Неможливість детального планування та орієнтації на прогнозні оцінки: інноваційні процеси можуть мати значний ступінь невизначеності, і тому передбачити їхній хід і результат часто є неможливим на ранніх етапах. Це ставить під сумнів застосування традиційних методів планування та прогнозування, оскільки нові рішення можуть викликати зміни, які важко врахувати заздалегідь.
3. Потрібність подолання опору: інновації, що змінюють звичні процеси, технології або підходи, часто зустрічають опір з боку тих, хто зацікавлений у збереженні чинного стану або тих, хто відчуває загрозу від змін. Це може включати опір на рівні економічних відносин, інтересів учасників процесу або організаційних структур, що ускладнює реалізацію новацій.
4. Залежність від соціально-економічного середовища: інноваційний процес безпосередньо взаємодіє з умовами соціально-економічного середовища, яке може сприяти або, навпаки, перешкоджати його розвитку. Зміни в політиці, економіці, суспільних пріоритетах чи державних регулюваннях можуть значно впливати на те, як успішно і швидко нововведення інтегруються в ринок.

Таким чином, інноваційний процес, хоча і є важливою складовою розвитку сучасних технологій та бізнесу, вимагає особливого підходу до управління через високий рівень невизначеності, ризику та соціально-економічних викликів, що впливають на його успішність.

Потреба в інноваційному процесі виникає внаслідок суперечності між реальним станом речей і бажаною ситуацією в розвитку суспільства. Ця суперечність стимулює прагнення до змін, удосконалення існуючих умов або досягнення нових стандартів, що й започатковує інноваційний процес. Зокрема, це може бути спричинено необхідністю покращення технологій, підвищення ефективності виробництва, вдосконалення продукції чи послуг для задоволення потреб що зростають.

Інноваційний процес можна класифікувати за кількома критеріями, зокрема за рівнем складності та охопленням. Визначають три основні види інноваційного процесу:

Простий внутрішньоорганізаційний інноваційний процес (натуральна форма): цей тип інноваційного процесу передбачає розробку і впровадження нововведень безпосередньо в межах однієї організації. Важливою особливістю є те, що нововведення на цьому етапі не набирають товарної форми і не орієнтовані на продаж. Вони можуть бути спрямовані на оптимізацію внутрішніх процесів, підвищення ефективності діяльності чи поліпшення організаційної структури.

Простий міжорганізаційний інноваційний процес (товарна форма): у цьому випадку нововведення вже набувають товарної форми, що означає, що вони можуть бути предметом купівлі-продажу або обміну між різними організаціями. Відбувається комерціалізація інновацій, що включає розробку продукції або технології, яка може бути продана споживачам або використана іншими організаціями. Це дозволяє нововведенням розширювати свої можливості на ринку.

Розширений інноваційний процес: цей тип процесу характеризується появою нових виробників, які починають впроваджувати подібні нововведення, що дозволяє порушити монополію початкового виробника. В результаті конкуренція сприяє постійному вдосконаленню властивостей інновацій, їх адаптації до нових умов, удосконаленню технологій і зниженню витрат. Конкуренція також стимулює розвиток додаткових функцій або поліпшення якості продукції, що дозволяє задовольняти потреби ринку та підвищувати рівень споживчих вимог.

Таким чином, інноваційний процес має різноманітні форми та етапи залежно від його масштабу та глибини, і кожен із видів сприяє розвитку і вдосконаленню як окремих організацій, так і більш широких економічних систем, підвищуючи загальний рівень технологічного прогресу в суспільстві.

Простий інноваційний процес поступово переходить у товарну форму через два основні етапи:

1. Створення інновації та її поширення.
2. Дифузія нововведення.

Поширення інновації є інформаційним процесом, форма та швидкість якого залежать від каналів комунікації, здатності учасників господарської діяльності сприймати нову інформацію та ефективно її застосовувати. Важливо зазначити, що підприємства, працюючи в реальному економічному середовищі, демонструють різні ставлення до пошуку і впровадження нововведень, що може ускладнювати цей процес.

Дифузія інновацій – це процес передачі технологій між фірмами з різних країн, який відбувається поступово з урахуванням часу. Внаслідок цього нововведення проникають у різні галузі виробництва і знаходять нових споживачів. Неперервність інноваційних процесів визначає швидкість та межі цього процесу. Згідно з теорією Й. Шумпетера, дифузія інновацій є процесом

кумулятивного збільшення кількості імітаторів – компаній, які, слідуючи за новаторами, впроваджують інновації, очікуючи отримання більшого прибутку.

Процес дифузії може відбуватись як через міжфірмові канали (між незалежними іноземними компаніями), так і через внутрішні канали транснаціональних корпорацій, коли нововведення поширюються в рамках різних відділень компанії, розташованих в інших країнах.

Трансфер інновацій на світовому ринку здійснюється через кілька основних форм:

1. Передавання, продаж або надання за ліцензією всіх форм промислової власності, за винятком товарних і фірмових знаків.
2. Торгівля високотехнологічною продукцією, яка включає не тільки кінцевий продукт, а й компоненти, що використовуються для створення цієї продукції.
3. Передавання технологічного знання, яке необхідне для придбання, монтажу та експлуатації обладнання, машин, напівфабрикатів і матеріалів, які можуть бути отримані через оренду, закупівлю, лізинг або інші способи.
4. Промислове та технічне співробітництво, зокрема, у частині технічного обслуговування обладнання, устаткування, напівфабрикатів та матеріалів.
5. Надання консалтингових послуг та інжинірингу, які допомагають у впровадженні нових технологій та налаштуванні виробничих процесів.
6. Передавання технологій в рамках інвестиційного співробітництва, коли інновації супроводжуються інвестиціями у відповідні країни.

Процес передавання технологій безпосередньо пов'язаний з теорією життєвого циклу інновації. На етапі "дослідження і розробки" технологія ще не передається, оскільки її сфери застосування та витрати на розробку не визначені. На етапі "впровадження" з'являється новий товар, виробництво якого є монопольним, і конкуренція на цьому етапі відсутня. Дифузія інновацій відбувається через експорт товарів, що є важливим етапом на шляху їхнього розповсюдження.

На етапі «зростання» інновація починає поширюватися в інших країнах, хоча вона ще не є повністю освоєною. Коли настає етап "зрілості", починається активне поширення та обмін інноваціями між різними країнами. Технологія стає більш стандартизованою і вдосконаленою, зростає її передавання в країни, що розвиваються. Проте з часом її цінність знижується, і виробництво в розвинених країнах припиняється, в той час, як експорт товару змінюється на імпорт. Це призводить до нової хвилі передавання технологій з країн, що розвиваються, у слаборозвинуті країни, де нові технології здобувають популярність і починають використовуватись для покращення місцевого виробництва.

11.2. Інноваційна діяльність, напрями її розвитку в промисловості

Здійснення інноваційної діяльності є ключовим чинником, який має безпосередній вплив на конкурентоспроможність продукції підприємства. Це дозволяє підвищити ефективність використання виробничих ресурсів, а також значно підвищує здатність компанії адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі. Інноваційна діяльність також відкриває нові можливості для виходу

продукції на нові ринки, сприяючи розширенню бізнесу та підвищенню його прибутковості.

Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність», інноваційна діяльність визначається як процес, спрямований на використання результатів наукових досліджень та розробок, їх комерціалізацію, що призводить до випуску нових конкурентоспроможних товарів та послуг на ринок. Це діяльність, яка з'єднує науковий потенціал із реальними економічними потребами, а також забезпечує створення нових продуктів і технологій.

Інноваційний процес можна охарактеризувати як систему дій, що перетворюють наукове знання в інновацію, здатну задовольнити нові суспільні потреби. Це складний і послідовний ланцюг етапів, що охоплює всі фази створення інновацій, починаючи від дослідження та розробки і закінчуючи її впровадженням у виробництво та повсякденне використання. Відомий економіст Д. Брайт зазначає, що інноваційний процес є інтегрованим, адже поєднує в собі управлінські аспекти, наукові дослідження, підприємництво, техніку та економіку. Це дає можливість забезпечити ефективне функціонування інновацій на різних рівнях і в різних секторах економіки, стимулюючи сталий розвиток та прогрес.

В Україні при впровадженні інноваційного процесу на підприємствах виникає низка суттєвих перешкод, які значною мірою обмежують ефективність і швидкість адаптації нововведень. Серед основних труднощів, з якими стикаються підприємства, можна виокремити кілька ключових факторів:

1. Невідповідність організаційної структури сучасним вимогам інноваційного розвитку, що ускладнює ефективну інтеграцію інноваційних технологій і процесів в наявні системи управління.
2. Обмежені фінансові ресурси для проведення наукових досліджень і розробок, а також недостатня можливість для використання інноваційних розробок, що, в свою чергу, стримує інвестиції в нові технології та продукти.
3. Неякісне регулювання нормативно-правовою системою, а також недосконале стимулювання інноваційної діяльності, що створює додаткові труднощі для компаній, які прагнуть інтегрувати новітні технології в свої виробничі процеси.

Водночас світова практика пропонує три основні стратегії інноваційного розвитку, які можуть бути адаптовані для українських підприємств:

1. Стратегія перенесення, яка передбачає використання закордонного науково-технічного потенціалу та інтеграцію досягнень інших країн у національну економіку, забезпечуючи швидке освоєння нових технологій.
2. Стратегія запозичення, що зосереджена на освоєнні виробництва високотехнологічної продукції, яка вже була успішно вироблялася в інших країнах, і перенесення цих процесів на вітчизняні підприємства.
3. Стратегія нарощування, яка акцентує увагу на використанні власного науково-технічного потенціалу для розвитку нових технологій та вдосконалення існуючих виробничих процесів.

Для забезпечення успішного функціонування та сталого розвитку підприємства важливо враховувати специфіку виробничих процесів під час планування його діяльності, особливо в аспекті організаційно-технічного розвитку. Оскільки основою цього розвитку є науково-технічний прогрес, важливим є встановлення пріоритетних напрямків, що базуються на новітніх досягненнях науки і техніки. Лише через ефективне інтегрування інноваційних досягнень можна підвищити продуктивність, зменшити витрати та забезпечити сталий розвиток підприємства в умовах глобальної конкуренції.

Основні напрямки науково-технічного прогресу в промисловості включають кілька ключових аспектів, які визначають ефективність і конкурентоспроможність виробничих процесів. Серед них:

1. Впровадження прогресивних матеріалів і конструкцій, що дозволяє значно підвищити надійність і довговічність продукції, а також зменшити витрати на виробництво і утилізацію матеріалів.
2. Інтеграція новітніх технологій в будівельно-монтажні роботи, що сприяє більш швидкому, точному та економічному виконанню робіт, а також оптимізації етапів будівництва і монтажу.
3. Впровадження нових технічних засобів, таких як засоби малої механізації, що дозволяють підвищити ефективність і точність виконання робіт, а також скоротити час на їх виконання.
4. Вдосконалення організації виробництва та управління промисловим виробництвом, що включає поліпшення логістики, управлінських процесів і координації між різними ланками виробничого процесу.

Реалізація цих напрямів дозволяє значно підвищити організаційно-технічний рівень підприємства, що, в свою чергу, веде до поліпшення основних показників виробничо-господарської діяльності, таких як продуктивність праці, якість продукції, зниження витрат і зростання прибутку.

Оскільки науково-технічний прогрес постійно змінює виробничі процеси, зокрема викликаючи техніко-економічне, екологічне і соціальне старіння продукції, важливим елементом стратегічного планування підприємства є план організаційно-технічного розвитку. Цей план має бути тісно пов'язаний з планом інвестицій, оскільки інноваційні організаційно-технічні заходи визначають необхідний обсяг інвестицій, а також напрями їх використання для покращення виробничих процесів. З іншого боку, наявність інвестиційних ресурсів накладає певні обмеження при виборі проєктів для реалізації в плановому періоді, оскільки підприємство повинно враховувати доступні фінансові ресурси для впровадження нових технологій і вдосконалення виробничих процесів. Тому ефективне управління інвестиціями є ключовим для успішного розвитку і підтримки конкурентоспроможності підприємства на ринку.

На сучасному етапі економічного розвитку України перед торгівельними підприємствами постає ряд важливих завдань, спрямованих на підвищення їх конкурентоспроможності та ефективне використання доступних конкурентних переваг. У цьому контексті одним з основних шляхів вирішення цих завдань є розробка та впровадження інноваційної політики підприємства, що є

невіддільною частиною загальної стратегії розвитку та передбачає практичну реалізацію інноваційних рішень.

Перехід підприємства на інноваційний шлях розвитку може бути зумовлений різними факторами, які умовно поділяються на дві основні групи:

1. Гостра потреба в інноваціях, що виникає з потреби підвищити ефективність діяльності підприємства та забезпечити його виживання на ринку. У таких випадках інновації стають критично важливими для підтримання конкурентоспроможності, підвищення якості продукції або послуг, а також для оптимізації виробничих процесів та зниження витрат.
2. Рішення керівництва у відповідь на конкурентний тиск або для досягнення відповідності загальному рівню розвитку галузі. В умовах жорсткої конкуренції на ринку підприємства змушені шукати нові способи адаптації до змінюваних умов, покращення своєї позиції серед конкурентів, а також відповідності новим стандартам та вимогам галузі. У таких випадках інноваційна діяльність допомагає не лише зберегти стабільність, а й підвищити привабливість підприємства для споживачів та партнерів.

Інноваційна політика підприємства, яка базується на таких стратегіях, дозволяє розробляти нові продукти та послуги, оптимізувати бізнес-процеси, застосовувати передові технології, а також забезпечувати гнучкість і адаптивність підприємства до зовнішніх та внутрішніх змін. Вона є важливою умовою для сталого економічного зростання, підвищення ефективності діяльності підприємства та зміцнення його конкурентних позицій на ринку.

В умовах економії ресурсів усіх видів та специфіки галузі важливо чітко усвідомлювати, що інновації не завжди є доцільними та необхідними для кожного торгівельного підприємства в будь-який момент часу. Водночас, коли потреба в інноваціях стає очевидною, для керівництва підприємства надзвичайно важливим є визначення глибини змін, які варто впроваджувати. Визначення потреби в інноваціях та ступеня змін повинно здійснюватися через аналіз за трьома основними напрямками:

1. Оцінка задоволення підприємства результатами своєї господарської діяльності та станом фінансових ресурсів. Це дозволяє оцінити, чи є поточні досягнення підприємства достатніми для підтримки стабільної діяльності, чи потребуються зміни в управлінських або фінансових аспектах, що вимагають інноваційних рішень.
2. Оцінка конкурентоспроможності підприємства через задоволення потреб споживачів, використовуючи метод семантичного позиціонування. Цей підхід дозволяє дослідити, як підприємство сприймається на ринку і в яких аспектах воно може бути покращене для досягнення більшої привабливості для споживачів, що є важливим фактором для розвитку та оновлення продукції або послуг.
3. Визначення майбутньої конкурентної позиції на ринку. Керівництво підприємства повинно ухвалити рішення про те, чи варто зберігати існуючу конкурентну позицію, чи є потреба у зміні її для покращення або адаптації до нових ринкових умов. Це включає аналіз можливих варіантів

позиціонування та стратегічного розвитку підприємства в контексті його довгострокових цілей.

Таким чином, інновації стають необхідними лише тоді, коли керівництво підприємства чітко визначає потребу в зміні для досягнення кращих результатів, збереження конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку в умовах швидко змінюваного ринку.

Визначено три основні напрямки для впровадження інновацій, які враховують фінансову успішність підприємства, наявність ресурсів, потреби споживачів та стратегічні погляди керівництва на майбутній розвиток компанії та її конкурентоспроможність на ринку. Для того, щоб правильно обрати напрямок інновацій, необхідно розглянути кожен з них більш детально:

1. Базисні інновації – це радикальні нововведення, які можуть створити зовсім нову галузь або принципово змінити існуючу. Вони часто базуються на наукових відкриттях, що спричиняють кардинальні зміни в способах діяльності або відкривають нові напрямки діяльності. Базисні інновації можуть привести до революційних змін на ринку та створення нових ринкових ніш.
2. Поліпшуючі інновації – це вдосконалення або суттєві модифікації базисних інновацій. Вони орієнтовані на покращення вже існуючих продуктів або на вдосконалення процесів виробництва чи організації. В таких інноваціях основна мета – підвищити ефективність виробництва, поліпшити якість продукції та збільшити конкурентоспроможність на ринку. Вони є надзвичайно важливими для промислових підприємств, оскільки дозволяють удосконалити технології та оптимізувати витрати.
3. Модифікаційні інновації – ці нововведення полягають у внесенні незначних змін в існуючі продукти, технології чи управлінські системи, які мають на меті їх покращення. Хоча такі інновації не змінюють фундаментальних функцій продуктів або виробничих процесів, вони все ж можуть позитивно вплинути на діяльність підприємства, підвищуючи його ефективність та продуктивність. Це можуть бути, наприклад, невеликі зміни в дизайні продукції або вдосконалення внутрішніх процесів.
4. Псевдоінновації – це нововведення, які не мають істотної новизни або значних змін у порівнянні з попередніми розробками. Вони можуть бути лише косметичними змінами або надуманими удосконаленнями, що не змінюють суттєво робочі процеси чи продукцію. Ці інновації не дають серйозного приросту ефективності або конкурентоспроможності.
5. Мікроінновації – це невеликі нововведення, які не потребують значних інвестицій і змін у діяльності підприємства. Вони орієнтовані на розв'язання конкретних, дрібних проблем, що виникають на підприємстві, для покращення діяльності та ефективного використання ресурсів. Такі інновації можуть бути впроваджені без значних фінансових витрат, адаптації або великих змін у технологічних процесах, але все ж мають позитивний вплив на загальну ефективність підприємства.

Вибір відповідної інновації залежить від поточної ситуації на підприємстві, його стратегічних цілей та економічного стану, а також від наявності ресурсів для впровадження змін.

Наступним важливим етапом у визначенні необхідності впровадження інновацій є оцінка інноваційного потенціалу підприємства. Це дозволяє розуміти готовність організації до змін і чітко визначити, в яких саме сферах застосування інновацій може бути досягнуто найбільший ефект. Оцінка потенціалу підприємства включає два основні аспекти:

1. Оцінка готовності підприємства до впровадження інновацій – цей процес передбачає аналіз інфраструктури що існує, ресурсів та управлінських можливостей для реалізації інновацій. Важливим є також вивчення підприємницької культури та готовності персоналу до змін, оскільки ефективно впровадження інновацій неможливе без підтримки всіх рівнів організації.
2. Визначення конкретної сфери застосування інновацій – необхідно чітко розмежувати, які процеси, продукти чи послуги підприємства потребують інноваційних рішень. Це може бути вдосконалення виробничих процесів, розробка нових продуктів, удосконалення управлінських методик або інші напрямки.

Інноваційний шлях розвитку підприємства є основою для збільшення доходів, оскільки він фокусується на створенні нових можливостей для розвитку та зростання, на відміну від екстенсивного та інтенсивного варіантів розвитку, які зосереджені на збільшенні обсягів виробництва або зниженні витрат. Вибір інноваційного шляху розвитку також дозволяє підприємству адаптуватися до постійно змінюваного зовнішнього середовища, зберігаючи свою позицію на ринку протягом тривалого часу.

Ефективне функціонування підприємств в умовах сучасної економіки неможливе без розробки та реалізації економічно обґрунтованої стратегії інноваційного розвитку. Проте, кризові явища та економічні труднощі часто перешкоджають реалізації інноваційних проєктів, заморожуючи багато креативних ідей на стадії концепції. Тому особливого значення набуває створення на підприємстві ефективної системи управління інноваційними процесами, яка має покрити всі етапи інноваційної діяльності – від ідеї до практичного впровадження. Для цього необхідно провести комплексне дослідження науково-технічного потенціалу підприємства та розробити і впровадити проєкти, що включають інноваційні рішення.

Створення ефективної системи впровадження інновацій повинно базуватися на детальному вивченні елементів та складових, через які можливе впровадження інноваційних ідей. Важливо, щоб кожен етап інноваційної діяльності підприємства був ретельно спланований та правильно структурований. Це дозволить значно підвищити шанси на успішне впровадження інновацій та забезпечить необхідні умови для їх ефективної реалізації.

Оцінка рівня інноваційного розвитку підприємства повинна охоплювати кілька ключових складових:

1. *Ресурсна складова інновацій* – орієнтується на пошук нових ресурсів, таких як сировина, енергія та матеріали, а також на ефективне використання наявних ресурсів. Вона включає дослідження нових альтернатив та способів поліпшення ресурсозабезпечення.
2. *Технологічна складова інновацій* – передбачає розробку та впровадження нових технологічних рішень, створення нових виробничих процесів та освоєння технологій для виготовлення нових продуктів. Це одна з найважливіших складових для забезпечення технічної конкурентоспроможності підприємства.
3. *Ринкова складова інновацій* – охоплює глибокий аналіз зовнішнього середовища підприємства, зокрема макрофакторів, таких як економічні тенденції, соціальні зміни, а також аналіз ринків збуту та пошук нових перспективних ринкових сегментів. Це дозволяє підприємству орієнтуватися на потреби споживачів та адаптувати свої продукти до ринкових умов.

Формування методичних підходів до оцінки інноваційного розвитку підприємства, з урахуванням всіх цих складових, дозволить реалізувати ефективну стратегію інноваційного розвитку, яка допоможе підприємству створити та вивести на ринок конкурентоспроможну продукцію, що відповідатиме вимогам часу.

11.3. Особливості оцінювання економічної ефективності інновацій у промисловому виробництві.

Особливістю підходів до оцінки ефективності інновацій, застосовуваних різними суб'єктами господарювання, є те, що ці підходи значною мірою визначаються конкретними цілями, які ці суб'єкти ставлять перед собою в умовах ринкової економіки. Водночас ці цілі відрізняються залежно від рівня управління та специфіки діяльності суб'єкта господарювання. Так, для державних органів влади й управління, які відповідальні за регулювання соціально-економічних процесів на національному рівні, завдання орієнтовані на глобальний розвиток суспільства і забезпечення стабільного економічного зростання. Вони створюють зовнішні умови для підприємств, формуючи інноваційну політику, що має на меті стимулювання зростання національної економіки через підтримку інновацій і нововведень у різних сферах господарювання.

Для підприємств, які функціонують на ринку, оцінка ефективності інновацій зосереджена на досягненні конкретних фінансових і виробничих результатів. Економічна література акцентує увагу на необхідності впровадження нових підходів до оцінки ефективності інновацій в умовах ринкової економіки, де важливо враховувати не лише прямі економічні вигоди, а й соціальні та екологічні наслідки, а також довгострокову стійкість і конкурентоспроможність підприємств.

В умовах державної власності та централізованого управління, коли в країні діяли планові економічні моделі, існував єдиний підхід до оцінки ефективності господарських рішень для всіх організацій. Сутність цього підходу полягала в

тому, що рішення, які були вигідні для держави, повинні були бути вигідними і для всіх суб'єктів господарювання. Оцінка ефективності нововведень здійснювалася через універсальний економічний критерій – економічний ефект, який визначався на всіх етапах реалізації інновацій: від науково-дослідницьких робіт до впровадження інновацій у виробництво та кінцеве споживання. Проте, методологічні суперечки в основному стосувалися конкретних показників цього ефекту, таких як «приведені витрати» на реалізацію інновацій чи інтегральний показник – «річний економічний ефект».

Іншим аспектом оцінки ефективності в умовах планової економіки була практична реалізація інвестицій. Витрати на капітальні вкладення здебільшого мали безоплатний характер або фінансувалися за рахунок державного бюджету. Це дозволяло підприємствам закуповувати нове обладнання, зокрема імпортоване, яке не використовувалося в повному обсязі або не відповідало існуючим технологічним процесам. Такі інвестиції призводили до підвищення виробничих витрат і формування цін, що базувалися на витратному принципі. У результаті цього виникали негативні наслідки, такі як зниження економічної ефективності, підвищення витрат на виробництво та відсутність реального вдосконалення технологічних процесів.

У сучасних умовах ринкової економіки зростають вимоги до детальної економічної оцінки та обґрунтування рішень щодо реалізації інноваційних проектів. Такий підхід передбачає, що фінансування інновацій може бути здійснене лише після всебічного економічного оцінювання різних варіантів їх реалізації. Це означає необхідність обґрунтування ефективності кожного проекту через економічні показники, що дають змогу зрозуміти можливі ризики та переваги.

У цьому контексті підприємства і організації орієнтуються на досягнення своїх конкретних локальних цілей, що, перш за все, включає успішну діяльність на ринку з виробництва нових товарів і послуг, які стають результатом впровадження інноваційних технологій. Враховуючи постійно змінювану конкурентну ситуацію, кінцевою метою інноваційної діяльності є не лише виробництво продукції, яка може бути конкурентоспроможною, а й зміцнення фінансових позицій підприємства на ринку, що забезпечить йому довгостроковий успіх.

У цьому контексті, вибір найбільш оптимального варіанту інноваційного проекту передбачає здобуття максимально можливих результатів за мінімальних або рівних витрат, порівняно з іншими варіантами. Тому економічна ефективність інноваційних рішень в загальному вигляді визначається шляхом порівняння отриманих результатів з витратами, необхідними для їх досягнення. Це дозволяє вибрати найбільш доцільний варіант, що приносить максимальний ефект за оптимальними витратами, тим самим забезпечуючи зростання рентабельності підприємства та його конкурентоспроможність на ринку.

Процес комплексного оцінювання ефективності інноваційної діяльності фірми можна здійснювати за етапами, наведеними на рис. 11.1.

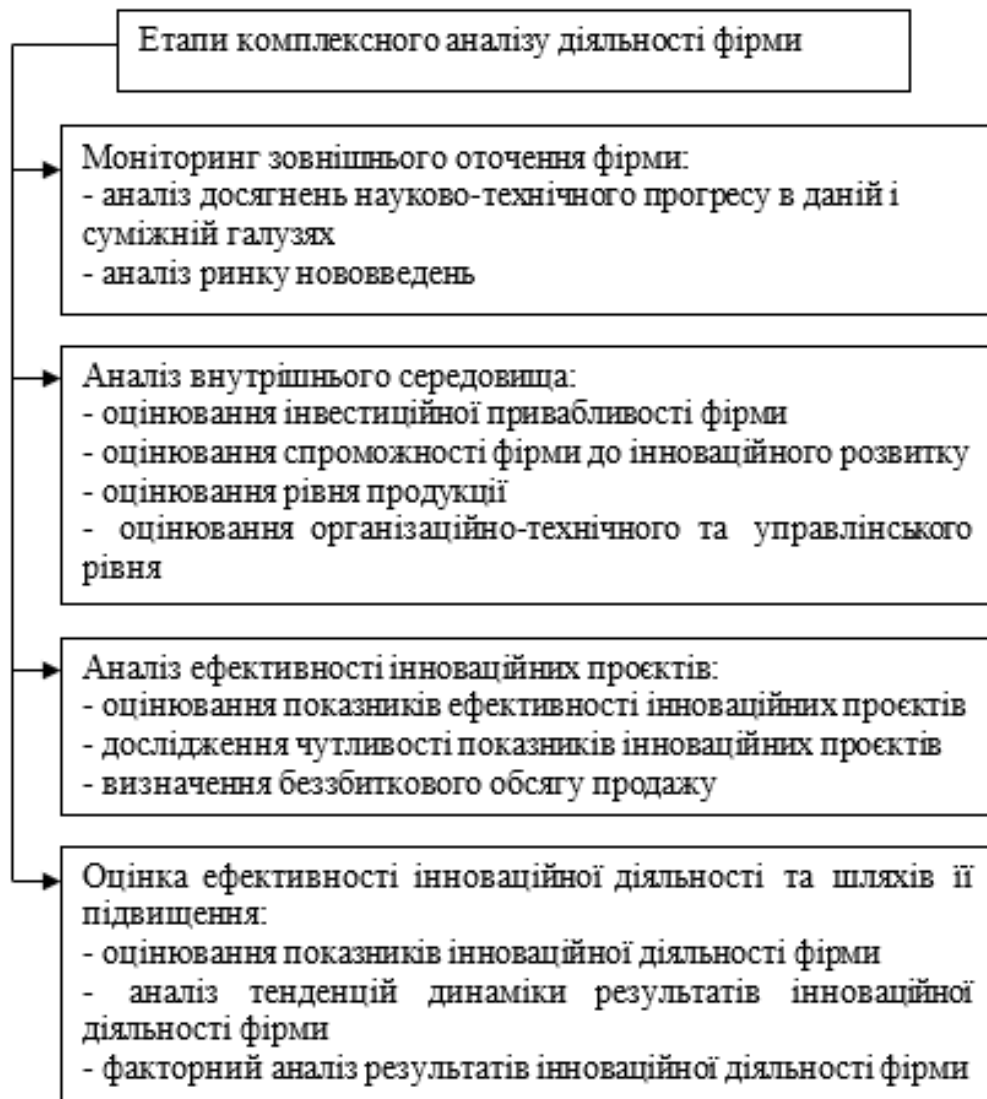


Рис. 11.1. Етапи оцінювання ефективності інноваційної діяльності фірми

Одним із найважливіших і водночас складних етапів у процесі оцінювання ефективності інновацій є створення системи моніторингу зовнішнього оточення підприємства. Це система безперервного спостереження за тенденціями, досягненнями та інноваціями у науково-технічному прогресі не лише в межах конкретної галузі, але й у суміжних сферах. На цьому етапі важливою є робота фахівців, які повинні активно вивчати й оцінювати наступні можливості:

1. Використання нових знань та інтелектуальних продуктів – це здобуття доступу до новітніх наукових розробок і технологічних інновацій, які можуть бути адаптовані для потреб підприємства.
2. Запровадження прогресивних технологічних процесів у виробництво – забезпечення переходу до нових, більш ефективних і сучасних технологій, що дозволяють значно підвищити якість продукції, знизити витрати або скоротити час на виготовлення товарів.
3. Застосування нових видів основних засобів і сировини – інтеграція нових матеріалів і технічного обладнання, що дають змогу підвищити ефективність виробничих процесів або створити нові продукційні можливості.

4. Виготовлення інноваційної продукції – розробка і реалізація нових товарів, що можуть задовольняти потреби споживачів на більш високому рівні, впроваджуючи інновації в дизайн, функціональність або технічні характеристики.
5. Зміна продуктового портфеля – адаптація асортименту продукції залежно від потреб ринку та вимог споживачів, що забезпечує більш гнучке реагування на зміни попиту та підвищує конкурентоспроможність.
6. Впровадження сучасних організаційно-технічних рішень – впровадження нових організаційних та технічних підходів у виробничу та комерційну діяльність, що можуть оптимізувати процеси, зменшити витрати або підвищити якість управлінських рішень на всіх рівнях.

Система моніторингу зовнішнього оточення повинна бути гнучкою та адаптивною, забезпечуючи постійний аналіз і швидке реагування на зміни в технологічному, економічному та соціальному середовищі. Це дозволить підприємству своєчасно виявляти нові можливості для розвитку, оптимізувати виробничі процеси та ефективно реагувати на зовнішні виклики.

Аналіз ринку інновацій має бути здійснений через два основні блоки: ринок контрактних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДіПКР) та ринок технологічних ліцензій. Цей розподіл дозволяє отримати комплексну картину інноваційних процесів, оскільки кожен з ринків має свої особливості, в яких фокусуються різні аспекти технологічного розвитку та інтелектуальної власності.

Інвестиційна привабливість фірми визначається через оцінку доцільності вкладень фінансових ресурсів у конкретний інноваційний проєкт, з метою задоволення інтересів усіх зацікавлених сторін, таких як акціонери, інвестори, споживачі та інші учасники ринку. Вона повинна базуватись на чітких та вимірюваних показниках, які дозволяють точно визначити, чи є проєкт вигідним і перспективним для інвесторів.

Теорія та практика вимірювання інвестиційної привабливості підтверджує необхідність створення багатогранної системи показників, яка відображає усі фази колообігу капіталу. Ці фази включають залучення капіталу, його розміщення, а також ефективне використання для реалізації інноваційних проєктів. Для комплексної оцінки інвестиційної привабливості фірми доцільно використовувати кілька груп показників, які допоможуть здійснити точну та всебічну оцінку її фінансового стану та перспектив на ринку:

1. *Фінансова стійкість і незалежність фірми*: включає коефіцієнти, які оцінюють здатність фірми забезпечувати свою фінансову стабільність без залежності від зовнішніх джерел фінансування. Сюди відносяться коефіцієнти автономії, фінансування, загальної та поточної заборгованості, довготермінової фінансової незалежності, маневровості власного оборотного капіталу, а також здатності своєчасно виплачувати відсотки за кредитами.
2. *Ліквідність та платоспроможність*: визначає здатність фірми погашати свої зобов'язання в короткостроковій перспективі. Важливими є коефіцієнти абсолютної ліквідності, швидкої ліквідності, покриття, чистого оборотного

капіталу, а також співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості.

3. *Ділова активність*: відображає ефективність використання всіх активів фірми, зокрема оборотних і необоротних. Коефіцієнти оборотності активів, запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості, а також періоди їхнього обороту дозволяють оцінити ефективність управління ресурсами компанії.
4. *Ринкова активність*: ця група показників оцінює здатність фірми приваблювати інвестиції та демонструвати стабільний дохід на акцію, рентабельність акцій та коефіцієнт дивідендних виплат, що свідчить про здатність підприємства забезпечувати своїх акціонерів стабільними прибутками.
5. *Прибутковість*: відображає ефективність основної та операційної діяльності підприємства, а також прибутковість інноваційної продукції, продажів, активів, нематеріальних активів, чистих активів і власного капіталу. Ці показники допомагають зрозуміти, наскільки інновації та нововведення сприяють зростанню прибутковості фірми та її конкурентоспроможності на ринку.

Усі ці показники разом утворюють комплексну картину інвестиційної привабливості фірми, що дозволяє потенційним інвесторам оцінити рівень ризиків та можливі вигоди від участі в інноваційних проєктах і вкладень у технологічний розвиток компанії.

При застосуванні методики розрахунку окремих показників інвестиційної привабливості компанії слід враховувати особливості її організаційно-правової форми. Зокрема, для акціонерних товариств важливо враховувати специфіку структури капіталу та механізми розподілу прибутку, що впливають на показники прибутковості та рентабельності. Це дозволяє точніше оцінити рівень інвестиційної привабливості компанії в умовах конкретного ринку.

Оцінка здатності підприємства до інноваційного розвитку має базуватися на комплексному аналізі низки ключових факторів, які включають:

1. Кадровий потенціал: забезпеченість підприємства достатньою кількістю висококваліфікованих працівників, які мають досвід проведення науково-дослідних і проєктно-конструкторських робіт (НДіПКР).
2. Інтелектуальні активи: наявність завершених НДіПКР, готових до впровадження у виробництво, або придбаних ліцензій на інноваційні технології чи продукти.
3. Матеріально-технічна база: наявність сучасного дослідного виробництва, яке здатне оперативнo адаптувати та реалізовувати інноваційні рішення у практичній діяльності.
4. Фінансування інновацій: адекватний рівень інвестицій у сферу НДіПКР, що включає витрати на розробку нових продуктів і процесів, оновлення обладнання, модернізацію виробничих потужностей та впровадження інновацій у комерційну діяльність.

Урахування цих чинників сприяє формуванню реальної картини потенціалу підприємства щодо впровадження інновацій, що є важливим як для внутрішнього управління, так і для зовнішніх інвесторів.

Для оцінювання рівня якості та ефективності продукції підприємства доцільно використовувати комплексний підхід, що охоплює такі ключові аспекти:

1. *Динаміка обсягів продажу*: аналіз змін у показниках реалізації продукції протягом певного періоду, що дозволяє оцінити тенденції попиту, ефективність маркетингових стратегій та вплив зовнішніх факторів.
2. *Рівень оновлення асортименту*: визначення частки нових або модернізованих продуктів у загальному обсязі виробництва, що є важливим індикатором інноваційної активності підприємства та його здатності задовольняти мінливі потреби ринку.
3. *Рівень конкурентоспроможності продукції*: порівняння характеристик продукції (ціни, якості, функціональних можливостей) із товарами конкурентів, що дозволяє визначити її переваги чи недоліки на ринку.
4. *Рівень сертифікованої продукції*: частка продукції, що має сертифікати відповідності, які підтверджують її якість та відповідність встановленим нормам і стандартам.
5. *Частка продукції, що відповідає міжнародним стандартам*: визначення обсягу продукції, сертифікованої за міжнародними стандартами (ISO, НАССР тощо), що підвищує її конкурентоспроможність на зовнішніх ринках.
6. *Відносна частка ринку*: оцінка позиції підприємства на ринку через визначення його частки в загальному обсязі продажів у галузі, що дозволяє зрозуміти масштаби його діяльності та вплив.
7. *Частка експортної продукції*: аналіз обсягу продукції, яка постачається на зовнішні ринки, як показника інтеграції підприємства у міжнародну торгівлю та рівня його глобальної конкурентоспроможності.

Застосування такого підходу забезпечує всебічне розуміння сильних і слабких сторін продукції, її потенціалу для зростання та адаптації до вимог сучасного ринку. Це також сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень щодо вдосконалення асортименту, підвищення якості та розширення ринкових позицій.

Оцінювання організаційно-технічного та управлінського рівня підприємства може здійснюватися через аналіз таких ключових груп показників:

Рівень прогресивності основних засобів і технологічних процесів:

1. Ступінь автоматизації та механізації виробництва, що відображає сучасність і продуктивність виробничих процесів.
2. Забезпеченість підприємства нематеріальними активами, такими як патенти, ліцензії, програмне забезпечення, що підвищують інноваційний потенціал.
3. Коефіцієнти оновлення та вибуття основних засобів, які свідчать про динаміку модернізації та заміщення застарілого обладнання.

4. Рівень зносу основних засобів та їхній середній вік, що впливає на продуктивність та ефективність використання ресурсів.
5. Частка інноваційних основних засобів і прогресивних технологічних процесів, які сприяють конкурентоспроможності підприємства.

Оцінка рівня організації виробництва:

1. Коефіцієнт спеціалізації, що відображає концентрацію виробничих процесів на виготовленні певної продукції.
2. Рівень кооперування, який характеризує взаємодію підприємства з іншими учасниками виробничого ланцюга.
3. Використання виробничої потужності, зокрема ступінь її завантаження та наявність резервів.
4. Наявність вільних потужностей, що дозволяє оперативно реагувати на зміну попиту чи запуск нових проєктів.

Оцінка кадрового потенціалу та рівня організації праці:

1. Кваліфікаційний та освітній рівень персоналу, що визначає спроможність виконувати складні завдання.
2. Рівень перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, які забезпечують їх адаптацію до нових вимог.
3. Показники використання робочого часу, включаючи коефіцієнти змінності, плинності кадрів та стабільності робочого колективу.

Оцінка рівня управління виробництвом:

1. Коефіцієнт ефективності управління, що свідчить про досягнення запланованих результатів з оптимальним використанням ресурсів.
2. Ступінь централізації управлінських функцій, яка впливає на оперативність прийняття рішень.
3. Показник економічності апарату управління, який оцінює співвідношення витрат на управлінську діяльність до отриманих результатів.

На етапі аналізу ефективності інноваційних проєктів слід оцінювати потенційні ризики в умовах різних сценаріїв розвитку подій, а також визначати беззбитковий обсяг продажу продукції для забезпечення фінансової стабільності.

Також важливо розрізнити поняття ефективності та результативності діяльності підприємства:

1. Результативність характеризує ступінь задоволення потреб зацікавлених сторін (клієнтів, працівників, інвесторів тощо).
2. Ефективність визначає, наскільки раціонально та економічно використовуються ресурси підприємства для досягнення цього рівня задоволення.

Такий підхід дозволяє об'єктивно оцінити поточний стан підприємства, його сильні сторони та зони для вдосконалення, а також сприяє прийняттю стратегічних управлінських рішень.

Інтегральним показником ефективності інноваційної діяльності є комплексна характеристика, що дозволяє оцінити результати впровадження інновацій у цілому. Проте загальні показники, що охоплюють лише стадію науково-дослідних і проєктно-конструкторських робіт (НДіПКР), є

недостатніми, оскільки не враховують подальшого впровадження та поширення нововведень. Це ускладнює об'єктивну оцінку всієї інноваційної діяльності підприємства.

Ефективність інноваційної діяльності визначається системою показників, що відображають кінцеві результати реалізації інновацій, а також співвідношення отриманих результатів і витрат на розробку, виробництво та експлуатацію нововведень.

Вагомий внесок у теоретичне підґрунтя методик оцінювання ефективності інновацій зробили як вітчизняні, так і закордонні вчені, зокрема Е. Крилов, В. Власова, І. Журавкова, А. Ідрісов, Б. Ірніязов, У. Мікков, А. Гойко, П. Завлін, А. Савчук, Є. Пеліхов та інші. Завдяки їхнім дослідженням сформовано комплексний підхід до визначення ефективності інноваційної діяльності.

Оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства здійснюється на основі розрахунку таких основних груп показників:

1. Показники економічної ефективності

Ці показники враховують загальний результат реалізації інновацій для всієї національної економіки. Вони охоплюють інтегральний ефект інноваційної діяльності, отриманий різними учасниками:

- розробниками (створення інновацій);
- виробниками (впровадження у виробництво);
- споживачами (застосування інновацій);
- державним бюджетом (зростання доходів та економічного ефекту).

2. Показники виробничої, фінансової та інвестиційної ефективності

Вони оцінюють результати впровадження інновацій на рівні окремих учасників процесу:

- виробнича ефективність характеризує, наскільки вдало інновації інтегровані у виробничі процеси, оцінюючи їхній вплив на продуктивність і якість.
- фінансова ефективність враховує результати діяльності підприємства, пов'язані зі збільшенням доходів, рентабельності та зниженням витрат завдяки інноваціям.
- інвестиційна ефективність визначає доцільність вкладення коштів у інноваційні проекти, зважаючи на строк окупності та очікуваний прибуток.

3. Показники бюджетної ефективності

Вони аналізують фінансові наслідки реалізації інновацій для державних бюджетів різних рівнів.

Застосування комплексної системи оцінювання дозволяє забезпечити всебічне розуміння ефективності інноваційних процесів та об'єктивно оцінити їхній вплив на економічну діяльність підприємства, галузі чи країни загалом.

Таким чином, оцінювання ефективності інновацій є важливим інструментом стратегічного планування, що сприяє ухваленню обґрунтованих управлінських рішень та формуванню дієвих заходів для підтримки інноваційного розвитку.

Питання для самоконтролю

1. Що таке інновації і інноваційні процеси в контексті промисловості?

2. Які основні види інновацій існують, і в чому полягають їх характеристики?
3. Які є основні етапи інноваційного процесу в промисловому виробництві?
4. Що таке інноваційна діяльність, і які основні її напрямки в промисловості?
5. Як інноваційна діяльність впливає на конкурентоспроможність промислових підприємств?
6. Які ключові фактори визначають успіх інновацій в промисловості?
7. Які методи оцінки економічної ефективності інновацій застосовуються в промисловості?
8. Як розраховуються показники рентабельності інвестицій в інноваційні проекти?
9. Які переваги та недоліки використовуваних методів оцінювання інновацій в промисловості?
10. Як визначити довгостроковий економічний ефект від впровадження інновацій у виробничому процесі?

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гаркавенко С. С. Маркетинг: навч. посібнику. Київ : Лібра, 1996. 384 с.
2. Гук О. В. Економіка та фінанси підприємства. Конспект лекцій. Частина 1 : навчальний наочний посібник для здобувачів ступеня бакалавра, які навчаються за освітньою програмою «Менеджмент і бізнес-адміністрування» спеціальністю 073 «Менеджмент» КПП ім. Ігоря Сікорського. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2022. 220 с.
3. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. Київ : Знання, 2006. 462 с.
4. Економіка і фінанси підприємства : підручник / Й. М. Петрович, Л. М. Прокопишин-Рашкевич ; за загальною редакцією Й. М. Петровича. Львів : «Магнолія 2006», 2017. 406 с.
5. Економіка підприємства : навч. посіб. / Н. Б. Юрченко, Р. С. Кравчук, І. Б. Запужляк, І. І. Василик. Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2018. 377 с.
6. Економіка підприємства: навч. посіб. / [П. М. Посохов, В. Г. Дюжев, С. В. Сусліков, К. О. Тимофєєва] ; М-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т. «Харків. Політехн. ін-т». Харків : НТУ «ХП», 2016. 380 с.
7. Економіка підприємства: навч. посіб. / за ред. А. В. Шегди. Київ : Знання, 2005. 431 с.
8. Економіка підприємства: Тлумачний словник термінів для студентів галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» спеціалізацій «Менеджмент і бізнес-адміністрування», «Менеджмент інновацій», «Менеджмент міжнародних проєктів», «Логістика» / Уклад. : О. В. Гук, К. О. Кузнєцова. НТУУ «КП», 2016. 114 с.
9. Забезпечення економічної безпеки промислових підприємств в умовах євроінтеграції : монографія / О. А. Гавриш, Г. М. Дергачова; . Київ. НТУУ «КП». 2018. 242 с.
10. Загородній А. Г., Подольчак Н. Ю., Подольчак Н. І. Економічне оцінювання лізингової діяльності підприємства : монографія. Львів : ЗУКЦ, ПП НВФ «Біарп», 2011. 248 с.
11. Каїра З. С., Омелянчук А. І., Поважний О. С. Розміщення виробничих сил: стратегія та практика : навч. посіб. Донецьк : "Альфа-прес", 2006. 320 с.
12. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика: навч. посіб. Київ : КНЕУ, 1997. 156 с.
13. Коробов М. Я. Фінанси промислового підприємства : підручник. Київ : Либідь, 1995. 160 с.
14. Кулішов В. В. Економіка підприємства: теорія і практика : навчальний посібник. Київ : Ніка – Центр, Ельга, 2004. 216 с.
15. Макаровська Т. П., Бондар Н. М. Економіка підприємства: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : МАУП, 2003. 304 с.
16. Марусяк Н.Л. Фінанси підприємства: навчальний посібник. Чернівці : Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, 2019. 131 с.
17. Фінанси підприємств: Навч. посіб. / Аранчій В. І., Чумак В. Д., Бражник Л. В. 2-ге вид., розшир. та доповн. Полтава : РВ ПДАА, 2018. 250 с.

Електронне видання

ОСНОВИ ВИРОБНИЦТВА
(ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА)
КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

навчальний посібник

для здобувачів освіти першого освітньо-наукового рівня вищої освіти

Підп. до розповсюдження 04.10.2023.

Формат 60x84/8. Умов. друк. арк. 20,7. Зам. № 5304

Видавництво Глухівського національного педагогічного
університету імені Олександра Довженка.

41400, м. Глухів, Сумська обл., вул. Києво-Московська, 24,

тел/факс (05444) 2-33-06.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №678 від 19.11.2001.