

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Ректор _____ С.В. Іванов

«___» _____ 2012 р.

О. М. КОВАЛЕНКО

МЕНЕДЖМЕНТ ПРОДУКТИВНОСТІ

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

для студентів спеціальності 7.03050501, 8.03050501 «Управління персоналом та економіка праці» галузі знань 0305 «Економіка і підприємництво» денної форми навчання

Всі цитати, цифровий та фактичний матеріал, бібліографічні відомості перевірені. Написання одиниць відповідає стандартам

Підпис(и) автора(ів) _____

«___» _____ 2012 р.

СХВАЛЕНО

на засіданні кафедри управління персоналом та економіки праці
Протокол № 5 від 06.11.2012 р.

Реєстраційний номер
електронного конспекту
У НМВ _____

Київ НУХТ 2012

Коваленко О.М. Менеджмент продуктивності: Конспект лекцій для студентів спеціальності 7.03050501, 8.03050501 «Управління персоналом та економіка праці» галузі знань 0305 «Економіка і підприємництво» денної форми навчання. – К.:НУХТ, 2012. – 133 с.

Рецензент: **Харчишина О.В.**, д-р екон.наук

О.М. КОВАЛЕНКО, канд. екон. наук

© О.М. Коваленко,
2012
© НУХТ, 2012

Анотація

Конспект лекцій призначений для вивчення основних принципів і методичних підходів визначення, планування та управління продуктивністю як на рівні економіки держави, галузевому так і на рівні підприємств та окремих його виробництв і підрозділів, набуття навичок планування і управління продуктивністю з урахуванням впливу відповідних факторів. За змістом він дає основи знань та практичні навички у застосуванні сучасних методів визначення та проведення аналізу продуктивності у сфері конкретного виробництва і може використовуватися для вивчення питань планування та управління продуктивністю студентами економічних спеціальностей.

ВСТУП

Зміст конспекту лекцій розкривається темами, які в цілому охоплюють робочу програму курсу, це:

1. Предмет та метод менеджменту продуктивності.
2. Стратегічні цілі суспільства і продуктивність.
3. Зарубіжний досвід вимірювання продуктивності.
4. Взаємозв'язок витрат і продуктивності.
- 5 Менеджмент продуктивності у короткостроковому та довгостроковому періоді.
6. Менеджмент продуктивності на мікрорівні.
7. Менеджмент продуктивності на макрорівні.
8. Зарубіжний досвід управління продуктивністю інновацій.
9. Міжнародне співробітництво з питань підвищення продуктивності.

Дисципліна "Менеджмент продуктивності " дає основи знань з управління продуктивністю підприємства, галузі в сучасних умовах функціонування економіки. Рівень знань та практичні навички у справі менеджменту продуктивності у загальній системі менеджменту конкретного підприємства в умовах ринкових відносин визначають його конкурентоздатність на довгострокову перспективу. Ефективна організація діяльності підприємства вимагає глибоких теоретичних знань та практичних навичок у вирішенні питань пошуку та обґрунтування основних напрямків ефективного підвищення його продуктивності.

Завданням конспекту лекцій є вивчення сутності, чинників продуктивності та методичних підходів оцінки сукупної продуктивності, практики їх застосування щодо управління продуктивністю з урахуванням світового досвіду, формування вмінь і навичок аналізу рівня продуктивності на підприємствах. Визначення теоретичних засад комплексного підходу ефективного підвищення продуктивності підприємств галузей харчової промисловості, обґрунтування основних напрямків ефективного її підвищення.

Дана дисципліна пов'язана, в першу чергу, з циклом економічних дисциплін, а саме базується на знаннях з економічної теорії, макро- та мікроекономіки, економіки підприємства, маркетингу, менеджменту, статистики, технології виробництва та ін.

За структурою конспект охоплює дванадцять окремих тем, які функціонально та логічно пов'язані між собою.

Рекомендаціями щодо порядку вивчення дисципліни можуть бути наступні: кожна тема має назву і план, який в подальшому розкривається за окремими питаннями; кожна тема містить посилання (у квадратних дужках) на літературні джерела як основні, так і додаткові у відповідності до переліку використаних джерел. Таким чином, є можливість більш поглиблено вивчити окреме питання теми, додатково використовуючи літературні джерела.

Розвиток та поглиблення задач дисципліни за межами курсу лекцій слід шукати в зазначених додаткових літературних джерелах.

В результаті вивчення та засвоєння основних положень дисципліни студент повинен

знати:

- поняття, методологічні основи та особливості визначення продуктивності у ринкових відносинах господарювання;
- класифікацію внутрішніх та зовнішніх чинників продуктивності; методичні підходи визначення обсягів виробництва і продуктивності та порівняння їх із зарубіжним досвідом;
- організаційні і технічні проблеми вимірювання продуктивності;
- характеристику основних видів витрат та взаємозв'язок витрат і продуктивності в короткостроковому і довгостроковому періодах.

вміти:

- визначати основні напрямки підвищення продуктивності з урахуванням досягнення основних цілей суспільства;
- розробляти основні заходи з підвищення продуктивності та визначати їх економічну доцільність;
- аналізувати взаємозв'язок витрат і продуктивності в короткостроковому і довгостроковому періодах;
- управляти продуктивністю інноваційних процесів на підприємствах.

Зв'язок з іншими дисциплінами. Дисципліна «Менеджмент продуктивності» базується на вивченні економічних і соціальних дисциплін: «Економіка праці та соціально-трудова відносини», «Технічне нормування праці», «Організація праці», «Фізіологія та психологія праці», «Статистика праці», «Соціальна економіка», «Планування виробництва та персоналу», «Соціально-економічна безпека», «Стратегічне управління трудовими ресурсами» та ін.

ОСНОВНА ЧАСТИНА

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ МЕТОД ТА ЗАВДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. Предмет та метод менеджменту продуктивності

1.2. Зв'язок менеджменту продуктивності з іншими науками

1.3. Завдання менеджменту продуктивності

1.1. Предмет та метод менеджменту продуктивності

Економіка будь-якої країни формується для задоволення різноманітних потреб людей у продуктах харчування, одязі, житлі, різноманітних товарах і послугах. Ці потреби задовольняються відповідними благами, які створюються з використанням рідкісних і дефіцитних економічних ресурсів — землі, сировини, енергії, різних матеріалів.

Зростання чисельності людей в глобальному масштабі, невідновлюваність переважної більшості природних ресурсів, їх рідкісність і дефіцитність, жорстка конкуренція не тільки на мікрорівні усередині країни, а й між транснаціональними компаніями різних країн, між самими державами вимагає оптимального використання всіх без винятку чинників виробництва на всіх рівнях економіки.

Економічні суб'єкти, які у своїй діяльності не домагаються оптимальних витрат ресурсів на одиницю товарів і послуг кінцець-кінцем не в спроможні вижити в конкурентному середовищі й рахунку банкрутують.

Отже, усіма без винятку ресурсами необхідно управляти. Цією проблемою і займається так наука, як менеджмент продуктивності.

Менеджмент продуктивності як наука досліджує проблеми комплексного використання економічних ресурсів у процесі виробництва й реалізації різноманітних благ для мінімізації сукупних витрат і одержання максимальних результатів.

Таким чином, предметом дослідження менеджменту продуктивності з погляду максимізації результатів і мінімізації сукупних витрат є система управління економічними ресурсами на всіх рівнях економіки в разі виробництва матеріальних і духовних благ.

Об'єктом менеджменту продуктивності є будь-яка ланка економіки, в якій використовуються економічні ресурси.

Менеджмент продуктивності як наука має певну методологію пізнання. Методологія — це сукупність пізнавальних засобів, методів, прийомів, що використовуються в будь-якій науці. Методологію можна розглядати також як галузь знань, яка вивчає засоби, передумови й принципи організації пізнання для одержання як теоретичних, так і практичних результатів.

Як відомо, усі науки емпіричні, тобто їх дослідження ґрунтується на фактах. Але щоб правильно обрати засоби й методи пізнання фактів, які б забезпечили одержання достовірних як теоретичних і практичних висновків та

результатів, їх треба виводити із законів природи, оскільки вона створила свої сутності, закони їх функціонування, і розвитку.

Отже, методологія менеджменту продуктивності як і всіх інших наук базується на пізнанні і використанні взаємозв'язаних законів природи, які визначають поведінку людей в їх соціально-економічній, науковій, політичній і інших сферах їх всебічної діяльності.

До таких законів перш за все необхідно віднести всезагальний закон економії природних багатств, і природних ресурсів закон самокерованості (самоуправління) сутностей природи, закон протиріч (який модифікується в соціально-економічній системі в закон конкуренції), закон еквівалентного обміну, закон заперечення заперечення та інші.

На основі законів природи формується і діалектичний метод вивчення передму будь-якої науки, який виходить із того, що все існуюче постійно змінюється, а різноманітні процеси і явища, що відбуваються знаходяться в органічному, причинно-наслідковому зв'язку.

Отже, за допомогою діалектичного методу менеджмент продуктивності вивчає вплив взаємозв'язаних природних, соціальних, економічних, політичних, екологічних, демографічних, технологічних та інших процесів на динаміку продуктивності і на основі цього розробляє практичні рекомендації по забезпеченню її оптимального зростання.

1.2. Зв'язок менеджменту продуктивності з іншими науками

Наука менеджмент продуктивності є складною, багатогранною наукою, яка використовує результати дослідження багатьох наук. І вже в силу цього з такими науками вона має органічний зв'язок. Велике значення для менеджменту продуктивності має її зв'язок з такими дисциплінами, як маркетинг, нормування праці, економіка праці, статистика праці, управління трудовими ресурсами, управління персоналом, техніка безпеки і охорона праці, трудове право, фізіологія, гігієна і психологія праці, ергономіка, соціологія та інші. Без врахування практичних рекомендацій означених дисциплін при плануванні продуктивності неможливо домагатися оптимальних темпів її зростання.

Основний зміст взаємозв'язку менеджменту продуктивності із означеними вище дисциплінами проявляється за різноманітними напрямками. Відомо, наприклад що в умовах ринкової економіки необхідна маркетингова організація виробництва, яка передбачає виготовлення тільки тих товарів і послуг, які потрібні споживачам. Отже, при складанні програми підвищення продуктивності (ППП) на підприємстві необхідно в першу чергу врахувати результати дослідження кон'юнктури ринку, які були здійснені службою маркетингу.

Менеджмент продуктивності тісно пов'язаний з нормуванням праці. Норми праці є вихідною базою для планування як внутрішніх так і зовнішніх

факторів продуктивності, чисельності персоналу, використання діючого обладнання і машин, застосування нових технологій рівня використання виробничих потужностей, вдосконалення методів організації праці і етапів управління.

Нормування праці є основою формування кількісних пропорцій між якісно різними виробничими процесами і окремими технологічними операціями, що являється обов'язковою умовою оптимального зростання продуктивності.

За допомогою нормування здійснюється співставлення міри праці і міри винагородження працівника у відповідності до його кількісної і якісної результативності, тобто у відповідності до його особистої продуктивності. Що ж стосується зв'язку менеджменту продуктивності із економікою праці, то його головна ціль полягає в тому, що при розробці ППП використовуються рекомендації щодо економії живої праці, які розробляються цією дисципліною.

Як відомо, максимальна продуктивність досягається тільки за умови найбільш раціональної взаємодії творчої діяльності людини із всіма матеріальними елементами виробництва. І саме економіка праці визначає шляхи по раціональному використанню часу, робочої сили, та інших резервів виробництва, що благотворно впливають на рівень продуктивності. Менеджмент продуктивності має сталий зв'язок і з статистикою праці. В своїх дослідженнях менеджмент продуктивності широко використовує статистичні дані, які характеризують результативність праці, віддачу землі, капіталу, інформації тощо, а також статистичні засоби дослідження соціально-економічних явищ: системи групування даних за певними ознаками, обрахування максимальних, середніх і мінімальних індексів.

Тісний взаємозв'язок цих наук особливо проявляється при плануванні обсягів виробництва і сукупних затрат. В цьому випадку статистичне групування звітних даних широко використовуються при плануванні витрат живої і уречевленої праці, заробітної плати тощо. Однією із найважливіших передумов зростання продуктивності є ефективне управління трудовими ресурсами, яке передбачає безперервне підвищення їх кількісних і якісних параметрів, що є чинником підвищення продуктивності.

В свою чергу підвищення кількісних і якісних параметрів не тільки трудових, а всіх людських ресурсів може бути забезпечене тільки за рахунок зростання продуктивності. Таким чином зв'язок цих дисциплін проявляється у взаємному впливові на динаміку категорій, які вивчаються ними.

Рекомендації щодо управління розвитком персоналу, його професійного відбору широко використовуються менеджментом продуктивності.

Така дисципліна як управління персоналом розробляє рекомендації щодо раціонального використання робочої сили і ці рекомендації широко використовуються в організаціях по підвищенню рівня їх продуктивності.

Оскільки одним із важливих чинників зростання продуктивності являються умови безпечного використання робочої сили, то менеджмент

продуктивності пов'язаний і з технікою безпеки, дані якої враховуються при організації праці, з охороною праці і заходами по її забезпеченню.

Все що має безпосереднє відношення до охорони праці має великий вплив на динаміку продуктивності.

Соціально-трудові відносини, що мають місце в будь-якій ланці економіки, і від рівня оптимізації яких залежать динаміка продуктивності, формуються на основі трудового права.

Так на основі трудового права регламентують правила прийому на роботу, звільнення з роботи і переведення на іншу роботу, а також тривалість робочого дня і відпусток, основи внутрішнього розпорядку праці і таке інше.

Цілком очевидно, що при плануванні продуктивності необхідно враховувати регламентацію робочих періодів, передбачених трудовим правом. Особливо місце займають правові закони з охорони праці.

Вони спрямовані на забезпечення нормальної і безпечної обстановки в процесі праці. Виконання норм і вимог охорони праці і техніки безпеки, що визначаються спеціальними державними органами є обов'язковою умовою правильної організації праці і підвищення продуктивності. На рівень особистої продуктивності людей впливають не тільки соціально-економічні фактори, а й біологічні. Адже в основі трудової діяльності людей знаходиться їх психофізіологічний сан, який впливає на рівень і динаміку продуктивності і вивчається фізіологією, гігієною, психологією.

Фізіологія праці, досліджуючи, наприклад, життєві функції людського організму в процесі його трудової діяльності, визначає основні шляхи підвищення працездатності людини і збереження її здоров'я. Гігієна праці з свого боку для забезпечення здоров'я працівників покликана розробляти комплекс санітарно-гігієнічних і лікувально-профілактичних заходів, які необхідно застосовувати при організації праці. Що стосується психології праці, то її найважливішим завданням являється вивчення психологічних умов праці, які знаходять своє проявлення перш за все в процесах відчуття, сприйняття, уваги. Все це впливає позитивно на особисту продуктивність праці.

Ергономіка, як відомо, вивчає допустимі, фізичні, нервові та технологічні навантаження на людину в процесі праці, проблеми оптимального пристосування навколишніх умов виробництва для високопродуктивної праці. Звичайно, що не врахувавши дані ергономіки неможливо забезпечити оптимальні темпи продуктивності.

Суттєвий зв'язок має менеджмент продуктивності із соціологічними дисциплінами.

Соціологія праці, наприклад, розглядає трудовий процес у взаємозв'язку із соціальними умовами і факторами. Трудова діяльність персоналу, його віддача залежить не тільки від конкретних виробничо-технічних умов, але і від взаємовідносин членів виробничого колективу, керівників і підлеглих та інших факторів, що визначають соціально-психологічний клімат в організації, в який так або інакше в значній мірі впливає на рівень продуктивності. Якщо,

наприклад, на підприємстві спостерігається плинність кадрів, що, як правило, негативно впливає на рівень продуктивності, то причини цього явища можуть достовірно виявити тільки соціологічні науки.

Надзвичайно важливо при вивченні проблем продуктивності використовувати висновки технічних наук, що визначають шлях науково-технічного прогресу (НТП) в економіці. Тільки добре уявляючи основні тенденції і напрями в розвитку техніки, передбачуючи і правильно оцінюючи перспективи НТП можна домогтися оптимального зростання продуктивності.

1.3. Завдання менеджменту продуктивності

Головне завдання курсу — надати спеціалістам максимум знань з проблем управління продуктивністю для їх широкого, практичного застосування в усіх ланках макро- і мікроекономіки. Виконання цього завдання досягається перш за все розробленою методикою підготовки спеціалістів, з даного курсу, яка включає в себе начитку лекцій, проведення практичних і семінарських занять, і закріплення теоретичного матеріалу на базах практики — підприємствах і державних установах.

Сьогодні в усьому світі визнано, що практично всі соціально-економічні проблеми будь-якої країни можуть бути вирішені тільки на основі зростання продуктивності.

Тому ще одним важливим завданням курсу «Менеджмент продуктивності» є обґрунтоване доведення в процесі викладення теоретичного матеріалу життєвої необхідності включення показників продуктивності в систему управління економікою, аби домогтися високих темпів соціально-економічного зростання. Більше того тільки на основі аналізу системи показників продуктивності можна всебічно і достовірно оцінити результативність функціонування економічної системи в цілому і в окремих її ланках.

Іншими словами: менеджмент продуктивності повинен переконливо довести свою основополагаючу роль у вирішенні соціально-економічних проблем країни.

Менеджмент продуктивності — це одна із галузей науки. І тому перед менеджментом продуктивності як наукою стоїть завдання-вивчати і аналізувати конкретні соціально-економічні явища і на цій основі розробляти практичні рекомендації по підвищенню продуктивності в усіх ланках економіки.

В завдання курсу «Менеджмент продуктивності» входить також організація практичної діяльності менеджерів підприємств по оптимальному використанню всіх без винятку ресурсів, що є чинником зростання продуктивності.

Контрольні завдання та запитання

1. Що є предметом та об'єктом менеджменту продуктивності?
2. Визначте метод менеджменту продуктивності.
3. Розкрийте сутність взаємозв'язку курсу «Менеджмент продуктивності» з іншими дисциплінами.
4. Окресліть основні завдання менеджменту продуктивності праці.

Література

1. Ласкавий А. О. Теорія і практика формування основ ринкової економіки. — К.: УкрІНТЕІ, 1994. — С. 6—13.
2. Менеджмент продуктивності: Навч. посіб. / Укл. А. О. Ласкавий. — К.: КНЕУ, 2004. — 288 с. С. 5—11.

ТЕМА 2. СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ СУСПІЛЬСТВА І ПРОДУКТИВНІСТЬ

- 2.1. *Поняття продуктивності*
- 2.2. *Класифікація продуктивності за сутнісними видами*
- 2.3. *Сукупна продуктивність та продуктивність суспільної праці*
- 2.4. *Роль продуктивності у досягненні стратегічних цілей суспільства*

2.1. Поняття продуктивності

Згідно з рекомендаціями Міжнародної організації праці (МОП) розрізняють поняття «продуктивність» і «продуктивність праці».

Продуктивність — це ефективність використання ресурсів — праці капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації — під час виробництва різних товарів і надання послуг. Вона відбиває взаємозв'язок між кількістю і якістю вироблених товарів або наданих послуг і ресурсами, які були витрачені на їх виробництво. Продуктивність дає змогу порівнювати виробництво на різних рівнях економічної системи (на рівні окремого індивіда, цеху, підприємства, організації, галузі й держави) з використаними ресурсами. Під час їхньої оцінки необхідно враховувати зростання вартості енергії, сировини, витрат, пов'язаних з безробіттям тощо.

В теоретичному плані продуктивність виражається, як правило, таким чином:

$$\text{Продуктивність} = \frac{\text{Реалізована продукція}}{\text{Витрати/Ресурси/}} \quad (2.1)$$

Більш висока продуктивність означає збільшення обсягу продукції за тих самих витрат, при цьому необхідно враховувати потреби цієї чи іншої продукції на ринку, в суспільстві.

Зауважимо, що на зарубіжних підприємствах оцінюється тільки та продукція, яка куплена, а не просто вироблена.

Продуктивність можна розглядати як загальний показник, що характеризує ефективність використання ресурсів для виробництва продукції. Проте сучасна економічна теорія стверджує, що точно визначити роль і частку витрат тих чи інших ресурсів, використаних на виробництво продукції, неможливо. Тому для визначення ефективності виробництва найчастіше використовують показник продуктивності праці, хоча це не означає, що тільки праця є джерелом продуктивності.

Продуктивність праці характеризує ступінь ефективності процесу праці. У її визначенні вихідною категорією є праця.

Праця — це доцільна, свідома, організована діяльність людей, спрямована на створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення суспільних і особистих потреб людей. Зміст і характер праці залежать від ступеня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин.

Розрізняють конкретну й абстрактну працю. Конкретна праця — це доцільно спрямована діяльність людини, результатом якої є створення певної споживної вартості.

Абстрактна праця — це витрати людської енергії, частка затрат суспільної праці безвідносно до тієї конкретної форми, в якій вона здійснюється.

Подвійність поняття «праця» зумовлює і подвійність її змісту. Змістом конкретної праці є кількісний і якісний склад трудових функцій (відмінність у професіях, рівні кваліфікації працівників тощо), їх співвідношення і взаємозв'язок у конкретному процесі праці.

Отже, конкретна праця виражає й техніко-технологічний аспект. Техніко-технологічний зміст праці індивідуальний на кожному робочому місці і перебуває під впливом перетворень у техніці, технології, змін предметів праці тощо.

Абстрактна праця характеризується соціально-економічним змістом, тобто ступенем і способом затрат робочої сили, а також суспільно-економічними відносинами, в яких здійснюється процес праці (тривалість робочого дня, оплата праці, вимоги до підготовки працівника тощо).

Розглядають ще поняття «змістовність» праці, що характеризує рівень складності, різноманітності виконуваних трудових функцій, самостійності працівника в трудовому процесі.

Система виробничих відносин визначає характер праці. Розрізняють загальні й часткові ознаки праці.

Загальні ознаки праці визначаються передусім формою власності і відображають відношення працівників до засобів виробництва, до продукту своєї праці. Вони виявляються також у суспільній природі праці, у ступені примушування до праці. З урахуванням цих ознак праця може бути відчуженою і не відчуженою від процесу виробництва і його результатів, безпосередньо і опосередковано суспільною, вільною і вимушеною.

Часткові ознаки характеризують специфічні особливості функціонування робочої сили. За цими ознаками розрізняють види праці залежно від:

- способу здійснення — розумова й фізична;
- кінцевого результату праці — продуктивна й непродуктивна;
- рівня складності праці — складна й проста;
- рівня творчості — творча й нетворча.

Зміст і характер праці тісно взаємозв'язані. Вони взаємообумовлюють один одного і змінюються під впливом розвитку продуктивних сил і виробничих відносин у суспільстві.

З'ясовуючи економічний зміст продуктивності праці, треба мати на увазі, що праця, яка витрачається на виробництво тієї чи іншої речовини, складається із:

- живої праці, яка витрачається в даний момент безпосередньо в процесі виробництва даної продукції;

- минулої праці, уречевленої у раніше створеній продукції, яка використовується тією чи іншою мірою для виробництва нової продукції (сировина, матеріали, енергія — повністю, машини, споруди, тощо — частково).

Продуктивність праці — це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції.

Тобто вона показує співвідношення обсягу вироблених матеріальних або нематеріальних благ та кількості затраченої на це праці. Зростання продуктивності праці означає збільшення кількості продукції, виробленої за одиницю часу, або економію робочого часу, витраченого на одиницю продукції.

Рівень продуктивності праці характеризується показником виробітку, який показує кількість продукції, що вироблена за одиницю часу. Оберненим до виробітку є показник трудомісткості.

У процесі виробництва функцією живої конкретної праці є створення нової вартості, а також перенесення робочого часу, матеріалізованого в речових елементах виробництва, на створюваний продукт. Тому продуктивність праці відображає ефективність як живої, так і сукупної (живої та уречевленої) праці. Розрізняють поняття індивідуальної (живої праці) й суспільної (живої та уречевленої) праці.

Продуктивність праці тісно пов'язана з її інтенсивністю. Остання характеризує ступінь напруженості праці за одиницю часу і вимірюється кількістю витраченої енергії людини. Чим вищий рівень інтенсивності праці, тим вища її продуктивність. Максимальний рівень інтенсивності визначається фізіологічними й психічними можливостями людського організму. Отже, інтенсивність праці має фізіологічні межі, тобто не може бути необмеженою. У зв'язку з цим виникає поняття нормальної інтенсивності. Воно означає такі затрати життєвої енергії протягом робочого часу зміни, які забезпечують

необхідні умови для повноцінного функціонування організму й повного відновлення працездатності до початку нового трудового дня. Таким чином, інтенсивність праці є важливим фактором продуктивності, проте має певну фізіологічну межу і потребує дотримання фізіологічних норм людської енергії.

2.2. Класифікація продуктивності за сутнісними видами

Елементом першорядного значення в підвищенні продуктивності є робоча сила — її якість, управління нею, умови праці. Загальновизнаним є той факт, що підвищення продуктивності та поліпшення умов життя працівників пов'язані між собою. А це означає, що продуктивність необхідно розглядати як в економічному, так і в соціальному аспектах. Результати виробництва в багатьох випадках можуть бути поліпшені завдяки залученню робітників до планування, а також створенню системи участі в прибутках, одержаних за рахунок зростання продуктивності.

Важливість соціальних аспектів зростання продуктивності сьогодні враховується на багатьох підприємствах західних країн. Так, дослідження, які були проведені серед менеджерів та у профспілках на американських фірмах, свідчать, що більшість керівників (78 %) і профспілкових лідерів (70 %) використовують не тільки кількісні визначення продуктивності [4]. Вони віддають перевагу більш широкому її тлумаченню, яке включає якісні аспекти стосовно конкретної організації. Керівники фірм та профспілок під продуктивністю розуміють загальну ефективність і результати діяльності окремих організацій. Це включає в себе такі нематеріальні ознаки, як відсутність зупинок у роботі, невходів на роботу і навіть задоволеність споживача.

За такого широкого розуміння продуктивності дані керівники справедливо зазначають, що тільки ця соціально-економічна категорія забезпечує органічний зв'язок між працівниками та споживачами.

Звідси випливає, що продуктивність необхідно визначати виходячи із рівня реалізації поставлених цілей. Це поняття, ґрунтоване на системному та всеосяжному підході до соціального та економічного розвитку, дозволяє розробити конкретні показники продуктивності, найбільш придатні для специфіки кожного підприємства, галузі, регіону чи країни. Однак виникає складність із визначенням величини чисельника та знаменника, оскільки параметри економічної, соціальної й політичної ефективності можуть бути різними, і кожна із означених галузей людської діяльності має свою, перш за все якісну, специфіку.

Таким чином, визначення продуктивності є комплексним питанням, тобто це не тільки технічна чи управлінська проблема. Це — предмет піклування вчених, урядових і профспілкових інституцій, менеджерів фірм і підприємств.

Природно, що чим більше відрізняються цілі соціальних груп і державних інституцій, тим більшою мірою відрізнятимуться визначення продуктивності.

У той же час якщо соціальні групи та державні інституції мають більш-менш однакові цілі, то в цьому разі визначення продуктивності на макрорівні та навіть в окремих галузях економіки матимуть багато спільних рис.

Сьогодні існує думка, що продуктивність виражається відношенням обсягу реалізованої на ринку продукції до сукупних витрат. Проте такий підхід значно звужує визначення продуктивності, оскільки при цьому враховується тільки продукція підприємств, яка виходить на ринок і купується споживачами. Але ж продукція виготовляється не тільки на підприємствах, а й в усіх ланках економіки — на робочих місцях, у бригадах, на виробничих дільницях, в галузях, на мікрорівні, макрорівні. Ось чому визначення сутності продуктивності повинно здійснюватись на всіх рівнях економіки.

Крім того, такий підхід до визначення продуктивності не враховує прямої чи побічної шкоди, яка зумовлюється виробничими процесами і завдається соціальному чи навколишньому середовищу, що призводить до зменшення обсягів ВВП і національного багатства країни.

Отже, продуктивність як складна економічна категорія має інтегральну сутність. У зв'язку із цим її класифікують за такими сутнісними видами: економічна, соціально-економічна, еколого-економічна і чиста. Економічна продуктивність характеризується відношенням відповідних результатів, отриманих у певній ланці економіки (ВВП, доданої вартості, товарної продукції тощо), до сукупних витрат.

Соціально-економічна продуктивність характеризується відношенням отриманих результатів у певній ланці економіки, зменшених на суму соціальних збитків, спричинених виробничими процесами, до загальних витрат. Необхідність визначення цього виду продуктивності зумовлюється тією обставиною, що певні виробничі процеси негативно впливають на здоров'я людей. І тому соціальні збитки і витрати, пов'язані із негативним впливом на соціальне середовище, повинні враховуватись в обсязі кінцевої продукції з мінусовим знаком. Адже якщо не було б негативного впливу виробничих процесів на людський організм, то національна продуктивність була б значно вищою, оскільки віддача трудового потенціалу в цьому випадку була б вагомішою, а витрати, пов'язані зі збереженням здоров'я людей, були б меншими.

Еколого-економічна продуктивність повинна визначатись з урахуванням шкоди, яка завдається виробничими процесами довкіллю, різноманітним видам флори й фауни, зменшує їх кількісні та якісні величини. Якщо, скажімо, якесь підприємство виробило продукції за рік в обсязі 100 тис. грн, але при цьому в результаті забруднення виробничими процесами навколишнього середовища екологічні збитки становили, наприклад, 25 тис. грн, то кінцевий результат діяльності цього підприємства буде дорівнювати 75 тис. грн ($100 - 25$). Отже, на основі цього зменшеного результату і повинна вимірюватись продуктивність. Тобто, чиста продуктивність характеризується відношенням отриманих результатів у певній

ланці економіки, зменшених на величину соціальних і екологічних збитків, спричинених виробничими процесами, до загальних витрат.

2.3. Сукупна продуктивність та продуктивність суспільної праці.

Вимірювання продуктивності на макрорівні здійснюється за допомогою як абсолютних так і відносних показників. Без вимірювання продуктивності на макрорівні ні ВВП, ні ВНП, ні НД, ні додана вартість самі по собі не спроможні достовірно відображати ступінь соціально-економічного здоров'я країни або галузі. Наприклад, ВВП зростає із року в рік, але соціально-економічний стан країни може погіршуватись, якщо витрати будуть зростати більш високими темпами, аніж вихід продукції.

Для вимірювання продуктивності на всіх рівнях економіки можуть застосовуватись два типи коефіцієнтів продуктивності.

$$\text{Сукупна продуктивність} = \frac{\text{Загальний обсяг виробництва}}{\text{Загальні витрати}} \quad (2.2)$$

$$\text{Часткова продуктивність} = \frac{\text{Загальний обсяг виробництва}}{\text{Часткові витрати}} \quad (2.3)$$

Зазначимо, що під загальним обсягом виробництва необхідно розуміти весь обсяг виробленої і реалізованої продукції і послуг, тобто всю продукцію яка вийшла із виробничої системи і реалізована на ринку.

Сукупна продуктивність

Сукупна продуктивність може бути визначена за наступною формулою

$$P_t = \frac{Q_t}{L + C + R + Q}, \quad (2.5)$$

де P_t — сукупна продуктивність;

Q_t — загальний обсяг виробництва;

L — трудові витрати;

C — капітальні витрати;

R — витрати на сировину і закуплені у сторонніх постачальників, напівфабрикати;

Q — витрати на послуги.

$$\frac{\text{Додана вартість на одоного зайнятого}}{\text{Додана вартість за рік}} = \frac{\text{Додана вартість за рік}}{\text{Загальна кількість зайнятих}} = \frac{VA}{Ly}; \quad (2.6)$$

Додана вартість обраховується шляхом віднімання із обсягу продаж (S) всіх витрат як внутрішніх так і зовнішніх.

$$VA = S - X \quad (2.7)$$

Інколи відпрацьований час в годинах може бути кращою одиницею вимірювання, ніж кількість зайнятих, оскільки в цьому випадку враховується ефективний час роботи всіх зайнятих на підприємстві чи в галузі. У формалізованому вигляді це можна представити так:

$$\frac{VA}{\text{Кількість відпрацьованих людино – годин}} \quad (2.8)$$

В багатьох випадках продуктивність доцільно вимірювати шляхом співставлення обсягу доданої вартості і всіх витрат, виходячи із наведених нижче даних.

Вище означені показники є досить складними і не досить чітко визначені. Для подолання цієї проблеми додана вартість на одного зайнятого може бути використана як одиниця міри для продуктивності.

Продажі	Використана сировина	Km	Зовнішні витрати
	Покупні вироби	B	
	Обслуговування праці	W	
	Знос, амортизація	D	
	Витрати на робочу силу	L	Додана Вартість
	Витрати на заробітну плату УТР	Sc	
	Торговельні, адміністративні витрати, витрати обертання	Sa	
	Прибуток	Pn	

Рис. 2.1. Елементи виходу продукції, які використовуються при розрахунку сукупної продуктивності

$$\text{Додана вартість} = \text{Продажі} - (Km + B + W + D) \quad (2.9)$$

$$\text{Сукупна продуктивність} \quad P_t = \frac{\text{Додана вартість}}{\text{Всі витрати}} = \frac{\text{Продажі} - (Km + B + W + D)}{L + Sc + Km + B + W + D + Sa} \quad (2.10)$$

Показник продуктивності суспільної праці — це узагальнюючий показник ефективності суспільного виробництва, який розраховується як відношення виробленого національного доходу до середньорічної чисельності зайнятих у сфері матеріального виробництва до міжнародної методології обліку рівень продуктивності суспільної праці визначається відношенням валового внутрішнього продукту (у ринкових цінах) до середньорічної чисельності економічно активного населення (робоча сила)

За першим варіантом рівень і динаміка продуктивності праці розраховуються як відношення суми валового суспільного продукту, кінцевого річного суспільного продукту, національного доходу, товарної чистої продукції до затрат живої праці.

Варіант, що розглядається, має кілька модифікацій, що описуються такими узагальненими формулами:

$$П_{св} = V_{в} / T_{ж} = \frac{\Phi + m + z + m + \Delta V_{н}}{T_{ж}} \quad (2.11)$$

де $P_{св}$ — продуктивність праці, що визначається за сукупним валовим суспільним продуктом, валовою товарною або реалізованою продукцією; $V_{в}$ — валовий (сукупний) суспільний продукт (валова товарна або реалізована продукція); $T_{ж}$ — затрати живої праці; Φ — вартість основних засобів, що через амортизаційні відрахування переноситься на вартість валового або кінцевого річного суспільного продукту; m — вартість сировини і напівфабрикатів, використаних у процесі матеріального виробництва; z — оплата праці робітників виробничої сфери; m — додатковий продукт; $\Delta V_{н}$ — приріст незавершеного виробництва за звітний період (враховується при визначенні продуктивності праці за товарною продукцією);

$$П_{ксп} = K_{рсп} / T_{ж} = \frac{V_{ч} - m}{T_{ж}} = \frac{\Phi + z + m}{T_{ж}} \quad (2.12)$$

де $P_{ксп}$ — продуктивність праці, що визначається за кінцевим суспільним продуктом або умовно-чистою продукцією; $K_{рсп}$ — кінцевий річний суспільний продукт, що дорівнює валовому суспільному продукту, за винятком вартості використаних сировини і напівфабрикатів; $V_{ч}$ — умовно-чиста продукція; $T_{жв}$, $T_{жн}$ — середньорічна чисельність або затрати живої праці робітників виробничої і невиробничої сфери;

$$П_{нд} = \frac{НА(V_{ч}, V_{нч})}{T_{ж}} = \frac{z + m}{T_{ж}} \quad (2.13)$$

де $P_{нд}$ — продуктивність живої праці, що визначається за національним доходом (НД), чистою або нормативно-чистою продукцією галузей; $V_{ч}$ — обсяг чистої продукції; $V_{нч}$ — обсяг нормативно-чистої продукції.

Показники продуктивності праці, виражені у формулах (1)—(3), побудовані відповідно до загального принципу, за яким тільки жива праця є продуктивною, тільки вона здатна створювати додатковий продукт і переносити вартість спожитих засобів виробництва, що включають минулу працю, на знову створену вартість сукупного (валового) суспільного продукту.

За другим варіантом показники продуктивності суспільної праці визначаються за співвідношенням результатів матеріального виробництва (обсягу виробленої продукції) і сукупних затрат. Узагальнена формула продуктивності суспільної праці у цьому разі має вигляд

$$П_{с} = \frac{V}{T_{ж} + T_{у}} \quad (2.14)$$

де $P_{с}$ — продуктивність суспільної праці; V — результативність матеріального виробництва в грошовому або натуральному виразі; $T_{ж}$, $T_{у}$ —

затрати живої та уречевленої праці.

Цей підхід базується на такій передумові: у загальному показнику продуктивності суспільної праці продуктивність живої праці (Пж) дорівнює продуктивності уречевленої праці (Пу):

$$\frac{z + m}{T_{ж}} = \frac{\phi + m}{T_{ж}} \quad (2.15)$$

Як результати матеріального виробництва у грошовому виразі застосовується валовий (сукупний) суспільний продукт або валова продукція ($\phi + m + z + m$), а продуктивність суспільної праці визначається відношенням величини національного доходу або чистої продукції галузей ($z + m$) до суми затрат живої та уречевленої праці.

Продуктивність суспільної праці можна також визначити без урахування затрат уречевленої праці. Такий підхід зумовлюється тим, що валовий (сукупний) суспільний продукт ($\phi + m + z + m$) створюється сукупною працею ($P_{ж} + P_{у}$), тоді як національний дохід ($z + m$) — тільки живою працею ($P_{ж}$). У цьому разі продуктивність суспільної праці можна розрахувати як відношення сукупного суспільного продукту (без повторного розрахунку) та сукупних затрат живої та уречевленої праці або відношення національного доходу (чистої продукції) до кількості витраченої на їх виробництво живої праці:

$$\frac{P_{ж}}{P_{ж} + P_{у}} = \frac{z + m}{\phi + m + z + m} \quad (2.16)$$

$$P_{п} = \frac{\phi + m + z + m}{P_{ж} + P_{у}} = \frac{z + m}{P_{ж}} \quad (2.17)$$

З обґрунтуванням використовуваних показників за працею пов'язані не тільки результати аналітичної роботи, а й вибір стратегії господарської діяльності, планування пріоритетних напрямів розвитку, ефективність застосовуваних методів господарювання. На регіональному і державному рівнях використовуються показники, що забезпечують порівняльну оцінку досягнутого рівня економічного і соціального розвитку (на підставі показників НД — виробничого і використовуваного) в розрахунку на одного працівника, на душу населення.

2.4. Роль продуктивності у досягненні стратегічних цілей суспільства

Досвід зарубіжних країн показує, що вирішальну роль у досягненні стратегічних цілей суспільства — економічних, соціальних, демографічних, екологічних — відіграє продуктивність. Відомо, наприклад, що економічне зростання може відбуватися двома шляхами: екстенсивним та інтенсивним.

Екстенсивний шлях економічного зростання — це коли приріст продукції, ВВП відбувається за рахунок запровадження у виробництво

додаткових ресурсів — праці, капіталу, землі тощо. За екстенсивного економічного зростання кожна одиниця товарів і послуг, ВВП супроводжується однаковими або збільшеними масштабами приросту економічних ресурсів. Екстенсивний шлях розвитку економіки, як правило, заводить суспільство у безвихідь. Про це яскраво свідчить сумний приклад планової економіки, яка функціонувала в екстенсивному режимі.

Інтенсивний шлях розвитку економіки — це забезпечення приросту продукції, ВВП за рахунок більш ефективного використання сукупних ресурсів, що на практиці означає зростання продуктивності. Іншими словами, зростання національного доходу чи валового внутрішнього продукту за рахунок продуктивності означає, що витрати при цьому зростають більш низькими темпами порівняно з темпами зростання соціально-економічних результатів.

Продуктивність сприяє розширенню масштабів виробництва та зайнятості за рахунок зекономлених у результаті її зростання економічних ресурсів. А розширення масштабів виробництва підвищує рівень свободи менеджерів і робітників щодо вибору місць свого працевлаштування. Що ж стосується економічної свободи споживачів, то вона також розширюється зі зростанням продуктивності, оскільки в цьому разі зростає обсяг товарів і послуг у роздрібному товарообороті за їх стабільних і навіть більш низьких цін. Важливим чинником оптимізації торговельного балансу є продуктивність. Справа в тому, що продуктивність значною мірою визначає конкурентоспроможність товарів на міжнародному ринку. Коли продуктивність в одній країні знижується відносно рівня продуктивності в інших країнах, які виготовляють такі самі товари, то створюється конкурентна незбалансованість.

Якщо ж за збільшенням витрат виробництва підвищити ціни, економіка країни втратить у продажах, оскільки покупці звернуться до фірм-постачальників, які пропонуватимуть свою продукцію за більш низькими цінами. Коли ж, підвищуючи загальні витрати, не підвищувати ціни, то загальний прибуток зменшується за рахунок зниження рентабельності продукції. Світовий досвід показує, що ті країни, які не змогли утримати продуктивність на рівні конкурентів, намагались досягти своїх цілей шляхом девальвації національної валюти. Але це знижує вартість експорту і підвищує вартість імпортованих товарів. Отже, щоб досягти за таких умов позитивного сальдо торговельного балансу країни, необхідно нарощувати обсяги експортних товарів у фізичному обсязі, що потребує додаткових витрат ресурсів. Якщо продуктивність зростатиме, то на одиницю ВВП витратиться менше ресурсів, а відтак знижуватимуться ціни на споживчі товари, що означатиме зростання реальних доходів населення. Крім того, зростання продуктивності сприятиме вивільненню дефіцитних ресурсів для виробництва нових видів товарів і послуг. У той же час, навіть за умов підвищення продуктивності праці, якщо продуктивність знижується, тобто загальні витрати на одиницю продукції зростають, то це призводить до інфляції, до зниження рівня життя.

Отже, зростання продуктивності – важливий чинник стабільності цін та їх

зниження, а відтак підвищення рівня життя населення. Важливим джерелом реального соціально-економічного зростання, більш високого рівня життя є органічна складова продуктивності – продуктивність праці.

Наприклад, у доповіді Сінгапурського національного комітету з питань продуктивності щодо результатів здійсненого в 1984 р. дослідження сказано, що більше половини внеску в зростання валового національного продукту на душу населення в Сінгапурі за період 1966—1983 рр. припадає на продуктивність праці. Це означає, що продуктивність праці була основним чинником у підвищенні рівня життя в цій країні, про що свідчить його чотирикратне збільшення за останні 17 років [4]. Зв'язок динаміки продуктивності праці з динамікою життєвого рівня можна продемонструвати на прикладі США (табл. 2.1). Як видно із даних табл. 2.1 (стовпець 2) упродовж приблизно 20 років після другої світової війни (1948—1966 рр.) продуктивність праці збільшувалась досить високими темпами — у середньому 3,2 % на рік. Однак у період 1966—1973 рр. ці темпи різко скоротилися. Далі в динаміці продуктивності настав найбільш несприятливий етап (1973—1981 рр.), після чого почалося деяке пожвавлення темпів зростання продуктивності у 1980 рр.

Таблиця 2.1

**ДИНАМІКА ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ І РЕАЛЬНОГО ВВП
у розрахунку на душу населення, 1948—1987 рр.**

Роки	Темпи зростання продуктивності праці, %	Темпи зростання реального ВВП у розрахунку на душу населення, %
1	2	3
1948—1966	3,2	2,2
1966—1973	2,0	2,0
1973—1981	0,7	1,1
1981—1987	1,5	1,8

Зростання продуктивності праці, як і зростання продуктивності, є основою прискорення темпів зростання реальної заробітної плати і покращання рівня життя населення. Реальний дохід на відпрацьовану людино-годину може збільшитись тільки тією мірою, якою збільшився реальний виробіток. Чим більше виробляється продукції на кожну відпрацьовану людино-годину, тим більше реального доходу може бути розподілено на ту ж відпрацьовану людино-годину. Із табл. 2.1 видно, що загальний показник рівня життя рухається слідом за динамікою продуктивності праці.

У період 1973—1981 рр., коли продуктивність праці перебувала на етапі стагнації, реальний ВВП на душу населення збільшувався всього на 1,1 % на рік порівняно з 2,2 % щорічного зростання в період 1948—1966 рр.

У той же час порівняно із продуктивністю праці продуктивність має

більш значний вплив на динаміку рівня життя людей.

Узагалі низький рівень продуктивності означає, що темпи збільшення обсягів ВВП супроводжуються майже такими самими темпами використання ресурсів. Так, наприклад, на Філіппінах переважна частина зростання загального обсягу виробництва (97,7 %) з 1900 по 1960 р. відбувалася за рахунок постійного збільшення екстенсивних чинників виробництва (тобто використання додаткових ресурсів) і тільки 2,3 % економічного зростання можна віднести на рахунок продуктивності. Це свідчить про головний недолік процесу довгострокового економічного зростання на Філіппінах — він був витратно-екстенсивним [4].

Незаперечним підтвердженням того факту, що динаміка життєвого рівня населення і ступінь вирішення інших соціальних проблем перебуває в прямій функціональній залежності від динаміки продуктивності праці і продуктивності, є сучасний розвиток української економіки.

Контрольні питання та завдання

1. Як можна класифікувати стратегічні цілі суспільства?
2. Дайте загальне визначення продуктивності.
3. Назвіть екстенсивні та інтенсивні чинники продуктивності.
4. Окресліть вплив продуктивності на досягнення стратегічних цілей суспільства.
5. Охарактеризуйте взаємозв'язок продуктивності та рівня добробуту населення.

Література

1. Менеджмент продуктивності: Навч. посіб. / Укл. А. О. Ласкавий. — К.: КНЕУ, 2004. — 288 с. С. 77—91.
2. Менеджмент продуктивності: Навч. посіб. / А.В. Калина, С.П. Калініна, Н.Д. Лук»янченко. — К.: МАУП, 2004. — С. 24—32.
3. Єременко В. О. Підвищення продуктивності: теорія, світовий досвід, шлях України. — Краматорськ: Вид-во Центру продуктивності Міністерства праці та соціальної політики України 2000. — С. 260, 261, 268, 270.
4. Макконнелл К. Л., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. с англ. 2-го изд. — К.: Хагар-Демос, 1993. — С. 23, 24, 388.
5. Мальтус Т. Опыт о законе народонаселения // Антология экономической классики. — М.: «Эконов» — «Ключ», 1993. — С. 22.
6. Прокопенко И. И. Управление производительностью. — К.: Техника, 1990. — С. 14—19, 15, 16.

ТЕМА 3. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИМІРЮВАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ

- 3.1. Соціально-економічне значення вимірювання продуктивності*
- 3.2. Технічні проблеми вимірювання продуктивності*
- 3.3. Запровадження методів вимірювання продуктивності*
- 3.4. Організаційні проблеми вимірювання продуктивності*
- 3.5. Вимірювання продуктивності в різних галузях економіки*

3.1. Соціально-економічне значення вимірювання продуктивності

Вимірювання продуктивності має важливе значення для її підвищення. Навіть як окремий елемент вимірювання продуктивності є ефективним інструментом при прийнятті управлінських рішень як на мікро- так і на макрорівні. Ось чому всі соціальні групи — керівники підприємств, робітники, службовці профспілкові і урядові організації повинні чітко усвідомлювати ту обставину, що без достовірної оцінки рівня продуктивності просто неможливо забезпечити соціально-економічне зростання в будь-якій ланці економіки в тому числі і на макрорівні.

На національному і галузевих рівнях показники продуктивності допомагають оцінити стан економіки, якість соціальної і економічної політики уряду. Адже ця політика впливає на вирішення таких питань як технічний розвиток, підготовка менеджерів і робочої сили, планування, доходи, заробітна плата, ціни і оподаткування. Вимірювання продуктивності допомагає визначати фактори, які впливають на розподіл доходів і інвестицій по різних секторах економіки і сприяє виокремленню пріоритетів при прийнятті управлінських рішень.

Показники продуктивності використовуються також центральними і місцевими органами для виявлення проблемних сфер і визначення ступеня впливу програм розвитку національної економіки на вирішення місцевих соціальних і демографічних проблем.

Показники продуктивності надають також цінну і об'єктивну інформацію для раціонального розподілу державних ресурсів. Безпосередньо на підприємствах продуктивність вимірюється з метою визначення їх реального економічного потенціалу і визначення свого місця в галузі і на ринку. Вимірювання продуктивності вже само по собі стимулює удосконалення системи управління, організації праці і виробництва.

Як показує світовий досвід сама наявність системи вимірювання продуктивності в будь-якій ланці економіки сприяє підвищенню продуктивності до 5—10 % без будь-яких організаційних змін чи капітальних вкладень.

Показники продуктивності допомагають також ставити реальні цілі і орієнтири для діагностичної діяльності, що допомагає виявити вузькі місця і перешкоди, які виникають в процесі виробничо-комерційної діяльності фірм і підприємств.

Більше того, відсутність об'єктивної системи вимірювання продуктивності негативно впливає на систему соціально-трудових відносин між робітниками, менеджерами і підприємцями. Це пояснюється тією обставиною, що в таких випадках порушується соціальна справедливість при нарахуванні заробітної плати і розподілу прибутку, динаміка яких знаходиться в прямій функціональній залежності від динаміки продуктивності. Показники продуктивності вкрай необхідні також при порівнянні соціально-економічних результатів функціонування фірм для міжнародних порівнянь, для виявлення додаткових факторів економічного зростання.

Ось чому вимірювання продуктивності повинно бути серед головних пріоритетів керівників всіх ланок економіки і керівників країни.

Щоб досягти оптимального співвідношення між продуктивністю, заробітною платою, цінами і прибутками, надійна і достовірна система вимірювання продуктивності повинна стати невід'ємною частиною інформаційної системи управління.

Необхідно зауважити, що при вимірюванні продуктивності виникають певні проблеми які можна розділити дві групи: технічні, які пов'язані з технікою вимірювання і організаційні, які пов'язані з організацією процесу вимірювання.

3.2. Технічні проблеми вимірювання продуктивності

Не існує якоїсь однієї універсальної міри продуктивності, оскільки різні групи людей, що приймають участь у виробничо-комерційній діяльності (такі як постачальники матеріалів, покупці, споживачі, продавці і т. д.) мають різні цілі і тому використовують різні показники і методи вимірювання продуктивності.

Найбільш загальні проблеми, які потрібно враховувати при вимірюванні продуктивності це:

- зведення різних типів витрат ресурсів до одного прийнятного знаменника;
- врахування якісних параметрів витрат і продукції, що виготовляється на протязі певного терміну часу;
- вибір правильного показника при визначенні витрат і результативності.

Наприклад, неправильним буде вимірювання продуктивності, якщо керівник лікарні буде розглядати продуктивність як кількість днів постільного режиму для пацієнтів на рік; очевидно, більш достовірною мірою продуктивності в даному випадку могла б бути середня кількість вилікуваних пацієнтів, зважених на серйозність хвороби.

Керівники, особливо державних закладів, помиляються коли плутають види діяльності, продукцію, що виготовляється і результати. Наприклад, в програмах підвищення кваліфікації неправильною мірою, була б кількість

підготовлених спеціалістів; правильною мірою повинно бути кількість спеціалістів, які отримали роботу для якої їх навчали, або покращили свої результати після навчання.

Необхідно пам'ятати і про те, що деякі суттєві зміни ускладнюють вимірювання продуктивності.

Серед них:

зміни у вартості промислових будинків, споруджень, ставках заробітної плати, вартості матеріалів, цінах на продукцію і навіть у методах бухгалтерського обліку;

- ◆ закупівля великої кількості комплектуючих;
- ◆ збільшення кількості обладнання;
- ◆ розширення виробничих потужностей на основі технологічних нововведень;
- ◆ зміна обсягу продукції, коли неможливо цю зміну визначити за допомогою колишніх показників.

Додаткова складність виникає через те, що співвідношення продукції і витрат не завжди є прямолінійним. В таких випадках важливо вимірювати продуктивність на протязі тривалого періоду часу.

Плутанина відбувається з непрямыми витратами і витратами без яких можна обійтись — ще одна широко розповсюджена помилка.

Непрямі витрати, які пов'язані, наприклад, з плануванням і управлінням, розробкою виробу, технічним обслуговуванням і ремонтом не можна ігнорувати при визначенні рівня продуктивності. В той же час такі витрати, які виникли внаслідок недосконалого управління і виконання службових обов'язків, наприклад, неправильна система обліку і розподілу непрямих витрат, надурочні роботи не можуть розглядатися як необхідні і виправдані витрати.

Суттєві помилки можуть виникнути, коли економісти-аналітики враховують при вимірюванні продуктивності незавершене виробництво, або коли обсяг продукції, що виготовляється, не має ніякого відношення до цих цілей, які поставила перед собою організація.

Наведемо декілька найважливіших характеристик правильної системи вимірювання продуктивності, які, на наш погляд, допоможуть уникнути означених вище помилок:

постійний контроль за динамікою таких показників як обсяги реалізації, прибуток, витрати;

визначення віддачі кожного ресурсу, які використовуються на виробництві (робоча сила, капітал, матеріали, енергія, земля);

визначення розмірів прибутку, отриманих за рахунок підвищення продуктивності і підвищення цін (інфляції).

3.3. Запровадження методів вимірювання продуктивності

Запровадження методів вимірювання продуктивності, як правило, здійснюється в декілька етапів:

- ◆ прийняття рішення про систематичне вимірювання продуктивності;
- ◆ визначення ланок економіки, в яких планується вимірювання продуктивності (підприємства, цехи, бригади, робочі місця);
- ◆ визначення часового періоду вимірювання продуктивності (година, день, місяць, квартал, рік);
- ◆ вибір методів вимірювання продуктивності (на основі доданої вартості, товарної продукції);
- ◆ застосування методів вимірювання.

На вибір того чи іншого способу вимірювання продуктивності впливають різноманітні чинники.

Ось чому перш ніж застосовувати той чи інший метод вимірювання продуктивності на практиці необхідно шляхом аналізу в кожній ланці економіки відібрати необхідні чинники, і їх комбінаційні поєднання, які б в найбільшій мірі відповідали її виробничо-комерційним потребам, забезпечували їх конкурентоспроможність.

До таких чинників відносяться:

мета і споживачі — в залежності яка мета ставиться перед фірмою по задоволенню потреб споживачів — одержання прибутку, зниження собівартості продукції, підвищення рівня техніко-економічних і соціально-екологічних параметрів необхідно і обирати відповідний метод вимірювання продуктивності;

рівень кореляційного зв'язку між застосуванням системи вимірювання продуктивності і конкурентоспроможністю організації;

об'єктивна необхідність вивчення і освоєння керівництвом системи вимірювання продуктивності, яку передбачається запровадити в практику;

визначення ступеню централізації чи децентралізації даного методу вимірювання продуктивності, по відношенню до вищестоящих ланок економіки;

запровадження в систему загального контролю організації методів вимірювання продуктивності, що застосовуються на практиці;

органічне поєднання існуючого стилю управління з методами вимірювання продуктивності, які передбачається запровадити в практику;

структурні зміни в номенклатурі і асортименті в продукції;

частота змін технологічних процесів, за допомогою яких виготовляється продукція;

рівень керованості витратами ресурсів;

рівень контролю за витратами ресурсів;

структуризація витрат по кожному компоненту ресурсів.

3.4. Організаційні проблеми вимірювання продуктивності

Практика свідчить, що будь-які організаційні зміни мають своїх противників. Ось чому запровадження системи виміру продуктивності в будь-якій ланці економіки не буде зустрінутого схвально всім персоналом. Для керівників і робітників існує багато джерел стурбованості, а інколи, навіть, страху перед можливим запровадженням системи вимірювання продуктивності.

Причини, які примушують працівників негативно сприймати необхідність запровадження системи вимірювання продуктивності слідуючі:

- ◆ страх багатьох робітників, що керівники, які глибоко не знають виробничих процесів, будуть перекручувати результати продуктивності на свою користь;

- ◆ оскільки система вимірювання продуктивності відображає реальну віддачу кожного працівника, то це може стати причиною перерозподілу серед них заробітної плати;

- ◆ запровадження системи вимірювання продуктивності потребує додаткового часу, підвищення вимог до звітності, що призведе до фізичного і розумового навантаження, пов'язаного з аналітичною роботою;

- ◆ вимірювання продуктивності може призвести до скорочення чисельності персоналу;

- ◆ система вимірювання продуктивності сприятиме більш жорсткому управлінню персоналом, що обмежить автономію робітників.

Отже, щоб успішно запровадити в практику систему вимірювання продуктивності необхідно персонал підготувати як в психологічному так і мотиваційному плані.

Взагалі запровадження системи вимірювання продуктивності повинно бути спрямоване своїм головним вектором на подолання опору тих груп людей які хочуть зберегти статус-кво.

Але щоб успішно подолати такий опір необхідно здійснити аналіз сил які виступають як за запровадження системи вимірювання продуктивності так і проти нього.

Щоб успішно запровадити систему вимірювання продуктивності в практику потрібно розробити стратегію, спрямовану на зменшення протидіючих сил цим заходам.

Один з ефективних методів ослаблення негативних сил — це залучення керівників і робітників до проектування і здійснення процесу вимірювання продуктивності. Причому робітникам повинні бути надані широкі можливості для творчої діяльності в цьому процесі. В подальшому коли система вимірювання продуктивності буде запроваджена в практику необхідно, щоб робітники були допущені до планування виробництва, до інформації і звітності.

Необхідно також одночасно і зміцнювати сили, які виступають за впровадження системи вимірювання продуктивності в практику.

Один із стратегічних напрямів зміцнення позитивних сил — це надання цим силам ділової інформації, яка раніше для них була закритою. Це створить у робітників відчуття довіри то керівництва, допоможе підлеглим вивчити соціально-економічні реалії, сформує в колективі ту думку що конкурентоспроможність організації і гарантія зайнятості якраз в значній мірі залежать від наявності системи вимірювання продуктивності.

Другий напрям стратегії, що зумовлює зміцнення позитивних сил — це розробка і розповсюдження в організації колективних цілей і цінностей досягнення яких забезпечить її конкурентоспроможність.

Позитивні сили також можуть бути зміцнені при підвищенні авторитета вищого керівництва підприємства. З цією метою вищі керівники підприємства особисто в колективі повинні систематично роз'яснювати об'єктивну необхідність запровадження системи вимірювання продуктивності. Вищі керівники повинні постійно вимагати від керівників нижчих ланок підприємства розробки планів підвищення і вимірювання продуктивності. Міжнародний досвід показує, що коли всіляко обґрунтована система вимірювання продуктивності вмонтована в загальну систему управління як її невід'ємна складова, то це позитивно впливає практично на всі соціально-економічні показники організації.

3.5. Вимірювання продуктивності в різних галузях економіки

В капіталоінтенсивних галузях і підприємствах підвищення продуктивності часто призводить до зниження потреби в робочому часі і може бути генеровано додатковим припливом основного капіталу, а не праці. І в цих випадках може бути достатнім вимірювання продуктивності лише на основі показників використання капіталу (продуктивність капіталу).

В трудоінтенсивних галузях підвищення продуктивності не впливає на рівень потреб в основному капіталі. Тому в таких ситуаціях досить визначати тільки продуктивність живої праці. Виробіток на одну людину або за одну робочу годину є оптимальним показником вимірювання продуктивності для більшості галузей економіки, за винятком небагатьох капіталоінтенсивних галузей, тому що вартість трудових витрат, як правило, перевищує вартість капітальних витрат.

В більшості промислово розвинутих країн доля праці в чистому національному доході складає 80 %.

Вимірювання продуктивності в обробній промисловості.

В обробній промисловості, як правило, застосовують вимірювання продуктивності на основі сукупних і часткових витрат.

Часткова продуктивність вимірюється відношенням прибутку до валових капітальних вкладень.

При вимірюванні сукупної продуктивності використовують дві міри виходу продукції: валовий обсяг виробництва і знов створену додану вартість (умовно чисту продукцію). Перша визначається як сума вартості партії товарів,

випущених виробником, і зміна вартості товарно-матеріальних запасів в цінах поточного року, друга як різниця між валовим обсягом виробництва і проміжними витратами на виробництво.

Капітальні витрати вимірюються обсягом наявного капіталу, без будь-яких поправок. Для оцінки трудового вкладу за основу інформації приймається кількість працівників. Середньорічний заробіток і відпрацьовані години беруться із галузевої статистики.

Відносна доля праці може бути отримана із відношення річної заробітної плати до умовно чистої продукції при постійних цінах. При визначенні сукупної продуктивності трудові витрати вимірюються двома способами: кількістю зайнятих робітників і робочими годинами.

Показник сукупної продуктивності визначається таким чином:

$$P_t = \frac{V_t}{I_t} \quad (3.1)$$

де V_t , I_t — відповідно валовий обсяг виробництва і валові витрати.

В обробній промисловості важливо вимірювати продуктивність праці допоміжних робітників. Наприклад, продуктивність транспортних робітників або робітників по обслуговуванню і ремонту обладнання може бути визначена за допомогою слідуючого рівняння.

$$\text{Індекс продуктивності праці} = \frac{\text{Кількість годин праці допоміжних робітників}}{\text{Кількість годин праці основних робітників}} \quad (3.2)$$

Особливості вимірювання продуктивності в сфері послуг

Основна трудність при визначенні продуктивності працівників зайнятих в сфері обслуговування, полягає у вимірювання обсягів продукції і в приведенні різних витрат до загального знаменника.

Практика свідчить, що дохід одержаний за робочий день може бути найоптимальнішою мірою виходу продукції в сфері послуг. У фінансовому виразі це може бути обсяг оплачених послуг і виробничі витрати; в одиницях часу — норма часу і реальні його витрати для певних видів послуг.

Фінансовий метод розрахунку може бути запроваджений за допомогою звичайної системи розрахунку витрат; метод, враховуючий відпрацьований час, — за допомогою вимірювання витрат в конторських операціях. Сюди входить:

Встановлення нормативів часу для конторських операцій. Дані системи нормативів передбачають, що час, необхідний для виконання основних операцій буде постійним. Всі основні операції або робочі рухи вимірюються за допомогою секундомірів або знімаються на відеоплівку.

Хронометраж. Це одна із форм вимірювання тривалості елементів виробничого процесу.

Вибіркове вивчення трудових операцій.

Цей метод використовується з метою зниження обсягу інформації, яка збирається в процесі дослідження.

Трудові операції вибираються за методом випадкових виборок і перевіряються на ступінь їх репрезентативності до всього виробничого процесу.

Щоденний обсяг послуг адміністративного закладу може бути визначений підрахуванням кількості відповідей в листах, взятих інтерв'ю, віддрукованих сторінках, заповнених бланках і т.д.

Час витрачений на кожен вид діяльності може бути виміряний за допомогою вибіркового методу. Найбільш зручною одиницею вимірювання може бути процент витраченого кожним працівником часу на корисну і непродуктивну працю.

Банки, наприклад, можуть мати систему вимірювання продуктивності, що ґрунтується на часовій оцінці окремих виконуваних функцій.

Наприклад визначається час необхідний для обробки акредитива.

Час, витрачений на виконання виокремлених функцій фіксується в спеціальній формі для вимірювання продуктивності. Окрема графа відводиться для середньої кількості годин запланованих для виконання певного обсягу функцій.

Інформація банку про обсяг робіт що припадає на одну секцію порівнюється із кількістю в ній працюючих, щоб визначити тенденцію в зміні виробітку на одного службовця (наприклад, кількість чеків, оброблених в підрозділах обліково-розрахункових операцій або кількість угод, що припадає на одного касира банку). При цьому обсяг робіт доцільно визначати також в нормо-годинах і відносити до кількості відпрацьованих людино-годин. Співставлення результатів звітного і базисного періодів і буде визначати динаміку продуктивності. Страхові компанії часто вимірюють індивідуальну продуктивність праці службовців банку по кожній операції шляхом віднесення фактично витраченого часу на її виконання до нормованого. Наприклад, на виконання операції, по обробці заявки на страховку за нормою потрібно 12 хвилин. Визначивши реальний час на одного клієнта визначають коефіцієнт його використання (фактичний час ділять на нормований).

Для супермаркетів і універмагів показником продуктивності може бути оборот капіталу або обсяг продаж з 1 м² площі за одиницю часу (день, місяць, квартал, рік). Доцільно також визначати за одиницю часу обсяг продаж, що припадає на одного працівника.

Оцінка продуктивності державної адміністрації і націоналізованого сектору

В зв'язку з підвищенням ролі держави в соціально-економічному розвитку і збільшенням кількості державних службовців (в США — це кожен сьомий із зайнятих) і витрат на їх утримання виникає необхідність у вимірюванні продуктивності діяльності державних установ.

Оцінка продуктивності в державному секторі значно відрізняється від оцінки на виробничих підприємствах. У виробничій сфері вихід продукції може бути визначений при її продажі і віднесений до відповідних витрат. В державних установах існує суттєва різниця між «виходом продукції» і досягненням поставленою перед ними метою. Тобто вихід «продукції» не завжди сприяє досягненню поставленої мети.

Кінцева «продукція» державної установи, яка співставляється з його витратами характеризує його внутрішній коефіцієнт корисної дії (ККД).

Однак державні установи соєю діяльністю, як правило, впливають на результативність роботи своїх клієнтів, що характеризує їх зовнішню продуктивність.

Наприклад, коли урядове агентство навчає безробітних, щоб допомогти знайти їм роботу, то кількість людей, підготовлених одним викладачем, є внутрішньою мірою продуктивності (ККД). Та частина навчених, яка зуміла знайти роботу в результаті такого навчання — це показник зовнішньої продуктивності. Цей показник може визначатись відношенням кількості підготовлених, що знайшли роботу до кількості всіх підготовлених.

Отже внутрішню міру продуктивності (ККД) державної установи необхідно доповнювати оцінкою функціонального зв'язку між «виходом продукції» і досягненням, поставлених перед нами цілей.

Щоб визначити показники продуктивності в державних організаціях означеного профілю необхідно віднайти специфічні одиниці виміру виконаних послуг, які можна було б співставити в часі і які більш менш точно відображали робоче навантаження на їхні колективи.

При цьому доцільно, щоб показники вимірювання продуктивності мали вихідні дані в існуючій статистичній звітності.

Для різних державних установ показники «виходу продукції» мають різноманітний характер. Такими показниками можуть бути зареєстрований торговельний знак, кількість здійснених метеоспостережень, кількість квадратних метрів прибраної площі, чисельність навченого персоналу і т.д. Причому обсяги випуску продукції коливаються в межах від кількох сотень до мільйонів на рік (наприклад, доставка пошти). Річні показники (індекси) базуються на оплаченому річному часі, і часто розглядаються як однорідні і тому підсумовуються.

В США, наприклад, показники для федерального уряду підготовлені для двадцяти восьми основних, відносно однорідних груп діяльності, таких як бібліотечні служби, матеріально-технічне постачання, фінанси і бухгалтерський облік, виробництво електроенергії, поштові служби і інші.

Зусилля урядових організацій по підвищенню продуктивності повинні фокусуватись в основному на збільшенні обсягу послуг при запрограмованій їх вартості.

В той же час статистика продуктивності в більшій мірі застосовується при виконанні внутрішніх операцій в державних установах, ніж на рівні формування національної політики.

Ці статистичні дані продуктивності можуть бути використані для:

- ◆ визначення цілі діяльності спеціалізованого урядового агентства;
- ◆ оцінки ресурсів;
- ◆ обґрунтування бюджету;
- ◆ розробки необхідних організаційних змін і ініціатив керівництва;
- ◆ оперативного контролю.

Як впливає оцінка продуктивності на показники роботи державної установи можна показати на слідуючому прикладі. Управління США по соціальному забезпеченню відповідає за встановлення і виплату допомог. При часовому бюджеті 82 тис. людино-років і адміністративно-фінансовому кошторисі 3500 млн. доларів навіть незначна зміна в рівні продуктивності призводить до різких змін її соціально-економічного становища. Ця установа вимірювала продуктивність протягом декількох десятиліть. В 1983 фінансовому році було встановлено, що за останні 5 років продуктивність підвищилась на 6,6 %, що рівнозначно скороченню 5700 робочих місць.

Зазначимо, що в цій установі 90 % статей соціального забезпечення і 68 % різноманітних послуг охоплено системою вимірювання продуктивності.

По суті регулярна оцінка продуктивності, що здійснюється в цій установі США є складовою частиною управління соціальним забезпеченням. Визначення майбутніх заробітків персоналу і робочого навантаження на кожного члена колективу в будь-якій організації може бути визначено тільки на основі прогнозних оцінок щодо динаміки продуктивності обґрунтування бюджету також здійснюється з урахуванням темпів зростання продуктивності.

Продуктивність аналізується як складова частина виконання бюджету, а ресурси підлягають повторному перерозподілу, якщо запрограмовані показники продуктивності не досягнуті. Показники продуктивності використовуються для контролю і управління діяльністю периферійних відділень і для порівняння рівнів їх продуктивності.

Різні підходи до визначення продуктивності в різних секторах економіки можна резюмувати слідуючим чином:

В капіталоінтенсивних галузях і підприємствах підвищення продуктивності часто призводить до зниження потреби в робочому часі і може бути генеровано додатковим припливом основного капіталу, а не праці. І в цих випадках може бути достатнім вимірювання продуктивності лише на основі показників використання капіталу (продуктивність капіталу).

В трудоінтенсивних галузях підвищення продуктивності не впливає на рівень потреб в основному капіталі. Тому в таких ситуаціях досить визначати тільки продуктивність живої праці. Виріток на одну людину або за одну робочу годину є оптимальним показником вимірювання продуктивності для більшості галузей економіки, за винятком небагатьох капіталоінтенсивних

галузей, тому що вартість трудових витрат, як правило, перевищує вартість капітальних витрат.

В більшості промислово розвинутих країн доля праці в чистому національному доході складає 80 %.

3.6. Міжнародне і міжгалузеве порівняння продуктивності

Міжнародне і міжгалузеве порівняння продуктивності допомагає країнам чи галузям знаходити шляхи підвищення темпів соціально-економічного зростання. Уряди, наприклад, проявляють інтерес до рівнів і темпів зміни доходу на душу населення який потім порівнюється з цим же показником в інших країнах.

При складанні плану соціально-економічного розвитку країни необхідно враховувати темпи зростання продуктивності в кожній галузі економіки. В цьому зв'язку корисно виокремити джерела, що впливають на динаміку продуктивності.

Досить очевидними елементами для аналізу і порівняння є об'єм і структура продукції, різноманітність виробів і ступінь вертикальної інтеграції в процесах обробки; наявність сировини і її техніко-економічна характеристика, джерела її постачання, наявність і використання енергії; обсяг і структура витрат праці; стан технології, обсяги і структура капітальних вкладень, масштаби виробництва; характер і розташування ринків, вплив тарифів, оподаткування форм власності, стандартів і урядових нормативів.

Найважливішими характеристиками витрат праці являються кількість виробничих робітників і «білих комірців», відпрацьовані години, базові середні ставки погодинної заробітної плати, загальна сума компенсацій, включаючи і переробку, структура робочої сили, тобто співвідношення кількості кваліфікованих робітників, різноробочих і осіб розумової праці, їх вік і плинність кадрів. Важливість освіти і професійної підготовки робочої сили — як «синіх» так і «білих комірців» також не підлягає сумніву.

Контрольні завдання та запитання

1. У чому полягає соціально-економічне значення вимірювання продуктивності?
2. Назвіть основні технічні та організаційні проблеми вимірювання продуктивності.
3. Розкрийте загальний підхід до вимірювання продуктивності.
4. Як вимірюється сукупна продуктивність.
5. Які особливості вимірювання продуктивності в оборонній промисловості?
6. Які особливості вимірювання продуктивності в сфері послуг?
7. Які способи та мета визначення продуктивності державного сектору?

Література

1. Менеджмент продуктивності: Навч. посіб. / Укл. А. О. Ласкавий. — К.: КНЕУ, 2004. — 288 с. С. 108—120.
2. Менеджмент продуктивності: Навч. посіб. / А.В. Калина, С.П. Калініна, Н.Д. Лук»янченко. — К.: МАУП, 2004. — С. 15—19.
3. Бункина М. К., Семенов В. А. Макроэкономика. — М.: «Эльдок-пресс» 1995. — С. 35.
4. Петроченко П. Ф., Лясников И. А. Экономика труда в промышленности. — М.: Экономика, 1978. — С. 63—64.
5. Экономикс / Под ред. А.К. Покрытана. — Одесса: МП «Выбор», 1994. — С. 185—186.
6. Прокопенко И. И. Управление производительностью. — К.: Техника, 1990. — С. 36—38, 44—46, 70—75.

ТЕМА 4. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ВИТРАТ І ПРОДУКТИВНОСТІ

- 4.1. Кошторис виробництва й собівартість продукції
- 4.2. Потреби та ресурси
- 4.3. Економічні витрати і їх зв'язок із змінами продуктивності
- 4.4. Зовнішні і внутрішні витрати фірми

4.1. Кошторис виробництва й собівартість продукції

Згідно з чинним законодавством і нормативними матеріалами на підприємствах сукупні витрати поділяються на:

- валові витрати;
- кошторис виробництва;
- собівартість валової, товарної та реалізованої (проданої) продукції.

Показники валових витрат запроваджено в практику згідно з Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» (1997 р.) для визначення розміру оподаткованого прибутку. Валові витрати складаються із витрат, які включаються до собівартості продукції, і витрат, які знаходяться поза її межами.

Кошторис виробництва. Щоб визначити величину витрат, необхідних для виготовлення певного обсягу продукції, складають кошторис виробництва на основі економічних витрат.

До кошторису виробництва включають витрати незалежно від того, відносять їх на собівартість продукції чи ні. Отже, кошторисні витрати не збігаються із собівартістю продукції. Кошторис виробництва складають на основі витрат, які за економічним змістом поділяються на такі елементи.

Матеріальні витрати, які включають в себе:

- сировину та матеріали, які є вихідною матеріальною основою виготовлення товарів і послуг;

- покупні вироби, необхідні для укомплектування продукції (двигуни, прилади тощо);
- покупні напівфабрикати (поковки, штамповки тощо);
- паливо та енергію зі сторони (електроенергія, газ, пара тощо);
- допоміжні матеріали (фарби, інструмент, кріпильні деталі та матеріали);
- послуги сторонніх підприємств та організацій;
- відрахування на геологорозвідувальні роботи, рекультивацію землі тощо.

Витрати на матеріали обраховуються на основі норм використання з урахуванням усіх витрат, що пов'язані з їх придбанням та постачанням. *Заробітна плата (основна й додаткова)* включає весь фонд заробітної плати, який спрямовується на оплату праці виробничого персоналу, пов'язаного безпосередньо із виробництвом продукції, обслуговуванням виробничого процесу та управлінням. У собівартість не включають грошові витрати, джерелом яких є прибуток або інші джерела спеціального спрямування.

Відрахування на соціальні потреби складаються із витрат на соціальне страхування, відрахувань до Пенсійного фонду тощо.

Амортизація основних фондів включає всю суму амортизаційного фонду на повне їх відтворення, яка обчислюється за встановленими нормами від їх балансової вартості. Амортизація нематеріальних активів здійснюється виходячи із нормативного строку їх функціонування — 10 років.

До інших витрат відносять витрати різного призначення: оплата послуг зв'язку, обчислювальних центрів, охорони; страхування майна; винагороди за винаходи та раціоналізаторські пропозиції; витрати, пов'язані із сертифікацією продукції; орендна плата тощо.

Кошторис виробництва, розкриваючи елементні витрати виробництва, надає необхідну інформацію щодо структури наявних ресурсів підприємства (матеріали, персонал, основні фонди), яка є вкрай важливою для формування собівартості товарів, послуг і напрямів її зниження, що є чинником зростання продуктивності.

Собівартість продукції — це сукупність витрат певних ресурсів, спрямованих на підготовку, виробництво, виготовлення та реалізацію товарів і послуг.

Більш раціональне використання ресурсів, нової техніки, технології веде до зниження собівартості продукції. Собівартість, оскільки вона є основою формування ціни виробу, впливає на обсяги реалізації продукції. Таким чином, собівартість продукції є одним із показників, що характеризує динаміку продуктивності. Підприємство, що функціонує оптимально, відшкодовує свої витрати за рахунок собівартості й прибутку. У зв'язку з цим важливим є питання: які саме витрати включати до собівартості продукції. У даному разі виходять із того принципу, що через собівартість повинні відшкодовуватись усі витрати організації, які забезпечують просте

відтворення всіх чинників виробництва: предметів і засобів праці, робочої сили та природних ресурсів. Тому в собівартість продукції включають витрати на:

- дослідження кон'юнктури ринку;
- підготовку та освоєння нової продукції;
- виробництво, включаючи витрати на сировину, матеріали, енергію, амортизацію основних фондів і нематеріальних активів, оплату праці персоналу;
- обслуговування виробничого процесу та управління ним;
- збут продукції (пакування, транспортування, реклама, комісійні витрати тощо);
- розвідування, використання та охорону природних ресурсів (витрати на геологорозвідувальні роботи, плата за воду, деревину, витрати на рекультивацію земель, охорону повітряного, водного басейнів);
- набір і підготовку кадрів;
- поточну реалізацію виробництва (удосконалення технології, організації виробництва, організації праці, підвищення якості продукції), крім капітальних витрат.

Проте необхідно зазначити, що в практиці господарювання не завжди дійсні витрати перебувають у повній відповідності із собівартістю продукції. Так, наприклад, витрати на освоєння нової продукції серійного та масового виробництва згідно з існуючим порядком відшкодовуються не за рахунок собівартості продукції, а за рахунок прибутку. В той же час, певні витрати, що прямо не пов'язані із виробництвом, включаються в собівартість продукції. До них належать: оплата часу, витраченого на виконання державних обов'язків працівниками підприємств; доплата підліткам за скорочений робочий день; оплати перерв у роботі матерям, що мають дітей віком до одного року тощо.

У фактичну собівартість у межах установлених норм включаються також втрати від виготовлення бракованої продукції, недостач, псування матеріалів, простоїв тощо, а втрати (штрафи та санкції) від порушення укладених угод з іншими організаціями відшкодовуються за рахунок прибутку. Основним принципом формування собівартості продукції є принцип найповнішого відображення дійсних витрат, спрямованих на виробництво продукції.

У табл. 2.1 показано порядок розрахунку собівартості валової та товарної продукції на основі кошторису витрат. На підприємствах розраховується також собівартість реалізованої продукції як сума собівартості товарної продукції і собівартості продукції, реалізованої із залишків минулих періодів.

4.2.Потреби та ресурси

Всезагальним економічним законом, який притаманний економікам всіх без винятку країн являється закон економії природних багатств. Зміст закону економії природних багатств зводиться до економії:

- живої і уречевленої праці, природних ресурсів (запасів корисних копалин, людських, земельних, водних, лісових, повітряних і т. ін.), які використовуються, або можуть бути використані в майбутньому.

Проблема економії і примноження багатств, що проявляється в зростанні продуктивності базується на визнанні двох фактів.

Перший факт такий: матеріальні потреби суспільства, тобто матеріальні потреби його індивідумів і інститутів буквально безмежні або невтолимі.

Другий факт: економічні ресурси, тобто засоби для виробництва товарів і послуг, обмежені або рідкісні. Під поняттям матеріальні потреби слід розуміти перш за все бажання споживачів придбати і використовувати товари і послуги, які приносять їм корисність, і задоволення. Їх перелік включає широкий спектр продуктів: житлові будинки, автомобілі, зубну пасту, компакт-диски і т. п.

Коротше кажучи, незліченна чисельність продуктів, які підрозділяються на предмети першої необхідності, житло, одягу, і предмети розкоші (парфуми, яхти, норкові шуби) спроможні задовольняти людські потреби.

Але і послуги також задовольняють наші потреби, як і матеріальні продукти: ремонт автомобіля, прийом у лікаря, консультація юриста нарівні з товарами задовольняють людські потреби.

Матеріальні потреби включають також потреби приватних підприємств і урядових відомств. Приватні підприємства хочуть мати у своєму розпорядженні фабричні будинки, машини, вантажні автомобілі, склади, комунікаційні системи і таке інше, що дозволяє їм реалізувати виробничі цілі.

Уряд, відображаючи колективні потреби громадян країни або не переслідуючи свої власні цілі прагне будувати автостради, школи, лікарні, накопичити військову техніку і зброю.

В своїй сукупності матеріальні потреби практично не втолимі, або безмежні, а це означає, що матеріальні потреби в товарах і послугах повністю задовольнити неможливо. Матеріальні потреби мають високий коефіцієнт відтворення.

Стрімка поява нових виробів розпалює наші апетити, а агресивна реклама намагається переконати нас в тому, що ми маємо потреби в придбанні тих предметів, які без цієї реклами нам би і в голову не приходило їх купувати. Наприклад, ще не так давно у нас не було бажання купувати персональні комп'ютери, відеомагнітофони, електронні годинники, мікрохвильові печі т. п.

Отже, взагалі можемо сказати, що в кожний даний момент індивіди і інститути, що складають суспільство, мають багато незадоволених матеріальних потреб. Деякі із цих потреб – продукти харчування, одяг, житло зумовлені біологічними потребами людини. Однак інші виникають під впливом реклами, або зумовлюються тими звичаями, національними особливостями, що склалися в суспільстві: специфічні види харчування, одягу, житла, які ми намагаємося придбати, часто зумовлюються середовищем нашого буття. З плином часу потреби змінюються і примножуються в

результаті появ і на ринку нових виробів і під впливом широкої реклами; енергійного стимулювання збуту.

Необхідно також відмітити, що фірми і компанії, оскільки вони зацікавлені в отриманні максимального прибутку за допомогою реклами формують у людей психологію антипотреб, які хоч і приносять задоволення, разом з тим приносять замість корисності шкоду людському організмові, оскільки вони задовольняються антиблагами (паління, вживання алкоголю, швидке харчування і т. ін.).

Тепер розглянемо другий фундаментальний фактор: економічні ресурси, їх обмеженість і рідкісність.

Під економічними ресурсами ми розуміємо всі природні, людські і створені людиною ресурси, які використовуються для виробництва товарів і послуг. Все це включає в себе широке коло об'єктів: фабричні і сільськогосподарські будівлі, інструменти, машини, які використовуються у виробництві промислових товарів і продуктів сільського господарства: різноманітні засоби транспорту і зв'язку, землю і всілякі корисні копалини.

Класифікуються ресурси на слідуючі категорії:

- 1) Матеріальні ресурси — земля, або сировинні матеріали, і капітал.
- 2) Людські ресурси — праця і підприємницька здатність.

Земля. До поняття «земля» відносяться всі природні ресурси всі «додаткові блага природи», які можуть застосовуватись у виробничому процесі.

В цю широку категорію входять такі ресурси, як пахотні землі, ліси, родовища корисних копалин, водні ресурси.

Капітал. Поняття «капітал» або «інвестиційні ресурси» охоплює всі вироблені засоби виробництва, тобто всі види інструментів, машин, обладнання, фабрично-заводські, складські, транспортні засоби і збут, які використовуються у виробництві товарів, і послуг, і доставка їх до кінцевого споживача. Процес виробництва і накопичення цих засобів називається інвестуванням. Тут потрібно відмітити два моменти.

По-перше, інвестиційні товари (засоби виробництва) відрізняються від споживаних товарів тим, що останні задовольняють потреби безпосередньо, тоді як перші роблять це побічно, забезпечують виробництво споживчих товарів. По-друге, в наведеному тут визначені термін «капітал» не розуміються гроші. Правда менеджери і економісти часто говорять про «грошовий капітал», маючи на увазі гроші, які можуть бути використані для закупівлі машин, обладнання і інших засобів виробництва.

Однак гроші нічого не виробляють, а від так їх не можна називати економічних ресурсом. Реальний капітал — інструменти, машини і інше виробниче обладнання і т. ін.

Праця. Праця — це широкий термін, який визначає всі фізичні і розумові здібності людей, які застосовуються у виробництві товарів і послуг за винятком підприємницьких здібностей, яка в капіталістичній економіці

розглядається окремо. Таким чином роботи, що виконуються лісорубом, продавцем, машиністом, учителем, професійним футболістом, фізиком-ядерщиком — всі вони охоплюються загальним поняття «праця».

Підприємницька здібність. Підприємницька здібність взаємозв'язаними функціями визначається чотирма підприємця:

1. Підприємець бере на себе ініціативу поєднання ресурсів землі, капіталу і праці в єдиний процес виробництва товарів і послуг. Підприємець є одночасно рушійною силою виробництва і посередником який зводить разом інші ресурси, для здійснення процесу, який приносить прибуток.

2. Підприємець бере на себе важке завдання прийняття стратегічних рішень в процесі здійснення бізнесу, які визначають курс діяльності підприємства.

3. Підприємець — це новатор, який має устремління запровадити в побут на комерційній основі нові продукти, нові виробничі технології або ж нові форми організації бізнесу.

4. Підприємець — це людина, яка завжди йде на ризик.

Це впливає із трьох його вище наведених функцій.

В капіталістичній системі підприємцю прибуток не гарантується. Винагородою за витрачений ним час зусилля чи здібності можуть бути прибутки або ж збитки, а в кінцевому рахунку і банкрутство. Коротше кажучи, підприємець ризикує не тільки своїм часом, працею і діловою репутацією, але і вкладеними засобами — своїми власними і своїми компаньйонів або акціонерів.

4.3. Економічні витрати і їх зв'язок із змінами продуктивності

Виробничі можливості зростання продуктивності. Кількість товарів, яку фірма намагається запропонувати ринку залежить від рівня витрат і ефективності використання ресурсів, що застосовуються у виробництві з одного боку і від ціни, за якою товари будуть реалізовуватись споживачам.

Розуміння економістами сутності витрат базується на факті різності ресурсів і можливості їх альтернативного використання. Тому вибір певних ресурсів для виробництва якогось товару означає неможливість виробництва якогось альтернативного товару. Витрати в економіці безпосередньо пов'язані з відмовою виробництва альтернативних товарів і послуг.

З проблемою вибору пов'язана проблема альтернативних витрат. Закон альтернативних витрат був сформульований Ф. Візером слідує таким чином. Реальна вартість якої-небудь речі є недоодержання корисності інших речей, які могли б бути вироблені за допомогою ресурсів, спрямованих на виробництво даної речі. На думку Візера, витрати виробництва є не що інше, як втрачені потенційні корисності «Той хто думає про “корисність”, забуваючи про “витрати”, просто думає про корисність тільки одного виробництва, забуває про корисність інших».

Він вважає, що існують так звані вмінені витрати виробництва. Вмінені витрати характеризують трансформацію одного продукту в інший. Кількість інших продуктів, від якої слід відмовитись, щоб одержати певну кількість якогось іншого продукту, називається вміненими витратами цього продукту.

Так, виробляючи 5 млрд одиниць споживчих благ, ми відмовляємось повністю від виробництва інвестиційних ресурсів, і навпаки, відмовившись від виробництва споживчих благ, можна виготовити 15 млн одиниць інвестиційних ресурсів.

У нашому прикладі 1 млрд одиниць споживчих благ, від яких треба відмовитись, щоб одержати 5 млн одиниць інвестиційних ресурсів, є їх вміненими витратами. на практиці між виробничим потенціалом суспільства і рівнем його фактичного використання є різниця, яка полягає в тому, що люди з тих чи інших причин не повністю використовують наявні виробничі ресурси, наприклад, через низьку дисципліну праці, недосконале економічне законодавство, розбалансованість виробничих ресурсів і т. п.

Точніше кажучи економічні або вмінені витрати будь-якого вибраного ресурсу, для виробництва товару дорівнюють його вартості, або цінності, при найкращому із всіх можливих варіантів використання. Така концепція витрат одержала яскраве втілення в кривій виробництва можливостей (див. рис. 4.1). В точці С, наприклад, вмінені витрати виробництва додаткових споживачів товарів в обсязі 1 млн грн. дорівнюють 2 млн інвестиційних товарів від виробництва яких потрібно відмовитись.

Сталь, яка використана для виробництва тракторів є втраченою для виробництва автомобілів чи будівництва житла.

Якщо робітник на конвеєрі спроможний скласти як автомобілі так і пральні машини, то витрати, які зазнало суспільство від роботи цього робітника на автомобільному заводі будуть дорівнювати тому вкладу, який він міг би в протилежному випадку внести у виробництво пральних машин.

Внаслідок рідкості виробничих ресурсів і межі, яку окреслює їх рідкісність перед виробничою діяльністю, сам обсяг виробництва обмежений.

Саме рідкісність ресурсів, зумовлює необхідність управляти ними в процесі виробництва, з метою мінімізувати їх витрачення і максимізувати результативність. Цей процес і виражається в зростанні продуктивності.

Суть проблеми економії, тобто зростання продуктивності можна чітко проілюструвати, використовуючи для цього криву виробничих можливостей (рис. 4.1).

Ми вже підкреслювали, що ресурси рідкісні відносно безмежних потреб для задоволення яких ці ресурси можуть бути використані. Тому доводиться робити вибір між альтернативним їх використанням. Конкретно виготовлення більшої кількості інвестиційних товарів означає виготовлення меншої кількості споживчих товарів.

Кількість інших продуктів, від яких потрібно відмовитися або якими потрібно пожертвувати, щоб одержати якусь кількість інших продуктів, називається вміненими витратами виробництва цих продуктів.

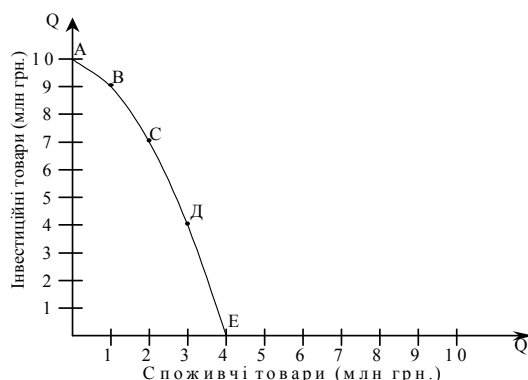


Рис. 4.1. Крива виробничих можливостей

Ми вже підкреслювали, що ресурси рідкісні відносно безмежних потреб для задоволення яких ці ресурси можуть бути використані. Тому доводиться робити вибір між альтернативним їх використанням. Конкретно виготовлення більшої кількості інвестиційних товарів означає виготовлення меншої кількості споживчих товарів.

Кількість інших продуктів, від яких потрібно відмовитися або якими потрібно пожертвувати, щоб одержати якусь кількість інших продуктів, називається вміненими витратами виробництва цих продуктів.

В нашому прикладі кількість інвестиційних товарів від виробництва яких потрібно відмовитися, щоб одержати додаткову одиницю споживчих товарів і є вмінені витрати, або просто витрати виробництва одиниць споживачів товарів.

Пересуваючись по кривій від альтернативи А до В, ми бачимо, що витрати виробництва однієї одиниці інвестиційних товарів дорівнюють витратам однієї одиниці споживчих товарів. Однак відслідковуючи рух витрат при переході до додаткових виробничих можливостей, від В до С, від С до Д і т. інше — нам відкривається важливий економічний принцип. В процесі руху від альтернативи А до Е вартість інвестиційних товарів, якими доводиться нехтувати, щоб одержати кожну додаткову одиницю споживчих товарів збільшується. При переході від А до В на одержання однієї додаткової одиниці споживчих товарів в жертву приноситься одна одиниця в інвестиційних товарів, але при переході в від В до С на одержання однієї додаткової одиниці споживчих товарів потрібно жертвувати вже двома одиницями інвестиційних товарів, потім відповідно на одну одиницю споживчих товарів — три одиниці інвестиційних товарів і, насамкінець на одну одиницю споживчих товарів — чотири одиниці інвестиційних товарів. І навпаки, виявляється, що при переміщенні від Е до А витрати на виробництво додаткової одиниці

інвестиційних товарів дорівнюють відповідно витратам на виробництво $1/4$, $1/3$, $1/2$ і одної одиниці споживчих товарів для кожного із чотирьох переміщень.

І тут очевидно різниця між витратами виробництва додаткової одиниці товару і загальними, або сукупними витратами. Наприклад, витрати на виробництво третьої одиниці споживчих товарів в таблиці 4.1 складаються з 3 одиниць інвестицій товарів (7—4). Однак загальні витрати на виробництво 3 одиниць споживчих товарів дорівнюють вже 6 одиницям.

Щоб полегшити таке переміщення підходящою політикою вважається запровадження спеціальних інвестиційних товарів.

$$(10 - 4 \text{ або } 1 + 2 + 3)$$

Виходячи із закону зростаючих витрат уряд країни повинен встановити оптимальну структуру виробництва інвестиційних яка б забезпечувала при всіх інших рівних умовах максимальні темпи зростання національної продуктивності.

Оптимізація структури виробництва інвестиційних і споживчих товарів знаходять практичне застосування у високорозвинутих країнах. Так, наприклад, з середини 60-х років в США спостерігається зниження темпів підвищення продуктивності. В зв'язку з цим американські економісти рекомендували виправити таке положення шляхом збільшення інвестицій по відношенню до обсягів споживання. Іншими словами, пропонувалося переміщення з точка Д до точки С на кривій рисунку 2—1. Щоб полегшити таке переміщення підходящою політикою вважається запровадження спеціальним пільг, які забезпечують більш високих темпів зростання продуктивності прискорить з часом також і зростання всієї економіки (тобто крива виробничих можливостей переміститься вправо).

4.4. Зовнішні і внутрішні витрати фірми

Якщо розглядати витрати з позиції фірми то можна сказати, що економічні витрати — це ті витрати, які фірма повинна зробити, або ті доходи, які фірма зобов'язана забезпечити постачальнику ресурсів для цього, щоб відволікти ці ресурси від використання в альтернативних виробництвах. Ці витрати можуть бути або ж зовнішніми, або ж внутрішніми. Грошові витрати, тобто грошові виплати, які фірма несе із «своїх кишеней» на користь «аутсайдерів», що поставляють трудові послуги, сировину, паливо, транспортні послуги, енергію і т. д. називаються зовнішніми витратами. Іншими словами, зовнішні витрати — це плата за ресурси постачальникам, які не належать до числа власників даної фірми. Однак, фірма може використовувати певні ресурси, які належать їй самій. Концепція економічних витрат визначає, що незалежно від того ресурс є власністю підприємства, чи отриманий ним в найми незалежно від способу використання цього ресурсу пов'язаний з певними витратами. Витрати на власний ресурс, який фірмою використовується самостійно представляють собою внутрішні витрати. З

точки зору фірми, ці внутрішні витрати дорівнюють грошовим виплатам, які можуть бути одержані за ресурс, який нею використовується самостійно при найкращому із всіх можливих способів його застосування.

Припустимо, що ви власник фірми, тобто маєте в своєму розпорядженні власні ресурси: приміщення фірми, обладнання і інші речі, що є вашою власністю. Ви можете вибирати: самому вести справу фірми чи дати приміщення обладнання в оренду, а грошовий капітал, що маєте перетворити в позичковий капітал, або акції яких-то підприємств, а самому піти управляючим на іншу фірму, або виконувати якусь іншу роботу. Якщо ви виберете другий варіант, то будете одержувати ренту, позичковий процент або дивіденд, заробітну плату. Якщо ж ви вирішили похазяйнувати самі, то ви ці можливості втратите. Ці втрачені можливості і являються внутрішніми витратами фірми. До внутрішніх витрат фірми відноситься так званий «нормальний прибуток». Нормальний прибуток — це та мінімальна плата, яку повинен отримувати власник фірми, як винагороду за виконання підприємницьких функцій. Якщо ця мінімальна, або нормальна винагорода не забезпечується, підприємець переорієнтує свої зусилля з даного напрямку діяльності на інший більш привабливіший, або ж навіть відмовиться від ролі підприємця заради отримання заробітної плати. Коротше кажучи, економісти вважають витратами всі платежі — зовнішні і внутрішні, включаючи в останні і нормальний прибуток — необхідні для того, щоб залучити і утримати ресурси в межах даного напрямку діяльності. В той же час в західній економічній літературі розглядаються такі категорії як бухгалтерський і економічний прибутки, які тісно пов'язані з економічними витратами.

Бухгалтерський прибуток представляє собою загальну виручку фірми за винятком зовнішніх витрат. Економічний прибуток — це загальна виручка за винятком всіх витрат (зовнішніх і внутрішніх, включаючи в останні і нормальний прибуток підприємця) (рис.4.2).

Тому, якщо економіст і говорить, що фірма ледь покриває витрати, то це означає, що всі зовнішні і внутрішні витрати відшкодовуються, а підприємець отримує такий дохід, якого ледь досить, щоб утримати його в межах даного напрямку діяльності.

Якщо сума грошових надходжень перевищує економічні витрати фірми, то будь-який залишок накопичується в руках підприємця. Цей залишок називається економічним, або чистим прибутком.

$$\text{Економічний прибуток} = \text{загальна виручка} - \text{економічні витрати на всі ресурси}$$

(4.1)



Рис. 4.2. Економічний і бухгалтерський прибуток

Економічний прибуток не входить у витрати, оскільки це дохід який перевищує величину нормального прибутку, необхідного для збереження зацікавленості підприємця в даному напрямку діяльності.

Контрольні завдання та запитання

1. У чому полягає сутність економічного протиріччя між потребами та ресурсами?
2. Розкрийте сутність зовнішніх і внутрішніх витрат.
3. Охарактеризуйте прямі й непрямі витрати.
4. Як поділяються сукупні витрати на підприємстві?
5. Назвіть витрати кошторису виробництва.
6. Назвіть витрати, що включаються до собівартості продукції.

Література

1. Менеджмент продуктивності: Навч. посіб. / Укл. А. О. Ласкавий. — К.: КНЕУ, 2004. — 288 с. С. 64—82.
2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. — К.: Хагар-Демос, 1993. — С. 40—46, 430—446.
3. Маршалл А. Принципы политической экономии: Т. 2. — М., 1984. — С. 12.
4. Экономикс / Под ред. А. К. Покрытана. — Одесса: МП «Выбор», 1994. — С. 98.

ТЕМА 5. МЕНЕДЖМЕНТ ПРОДУКТИВНОСТІ У КОРОТКОСТРОКОВОМУ ТА ДОВГОСТРОКОВОМУ ПЕРІОДІ

- 5.1. Зміна продуктивності у короткостроковому періоді*
- 5.2. Віддача витрат у довгостроковому періоді*
- 5.3. Позитивний і негативний вплив масштабів виробництва на рівень продуктивності*

5.1. Зміна продуктивності у короткостроковому періоді

А. Маршалл писав, що «ринки відрізняються один від одного за довготривалістю періоду; який відводиться силам попиту і пропозиції для того, щоб досягти стану рівноваги». В зв'язку з цим фактор часу доцільно покласти в основу дослідження витрат фірми, галузі в різні періоди їх діяльності. Витрати, які фірма чи галузь несе при виробництві запланованого обсягу продукції, залежать від можливості зміни кількості всіх зайнятих ресурсів. Кількість багатьох ресурсів — більшою частиною живої праці, сировини, палива, енергії і т. інше — може бути змінена легко і швидко. Інші ресурси вимагають більшого часу для освоєння. Наприклад, потужність

машинобудівного підприємства, тобто площу його виробничих приміщень, і кількість машин, і обладнання в ньому, може бути змінена тільки на протязі значного періоду часу. В деяких галузях важкої промисловості зміна виробничих потужностей може відбуватись на протязі багатьох років. Із сказаного вище випливає, що в економіці існує принаймні два періоди — короткостроковий і довгочасний (довгостроковий).

Короткостроковий період — це такий період часу, на протязі якого підприємство не може змінити виробничі потужності. Це означає, що в короткостроковому періоді виробничі потужності підприємства фіксовані, вони залишаються незмінними. В той же час обсяг виробництва в короткостроковому періоді може бути змінений шляхом застосування більшої чи меншої кількості живої праці, сировина та інших ресурсів. Існуючі виробничі потужності в межах короткострокового періоду можуть бути використані більш інтенсивно, що призведе до збільшення обсягів продукції.

З точки зору діючих фірм, довгостроковий період — це період достатньо тривалий, щоб змінити кількість всіх зайнятих ресурсів, в тому числі і виробничі потужності. З точки зору галузі, довгостроковий період включає в себе достатньо часу, щоб діючі в ній фірми змогли розформуватись і залишити галузь, а нові фірми — виникнути і вступити в галузь.

Отже, якщо короткостроковий період представляє собою період фіксованих потужностей, то довгостроковий період — це період потужностей, що змінюються. Декілька прикладів допоможуть ясніше уявити різницю між короткостроковим і довгостроковими. Якщо заводу «Дженерал моторз» потрібно було б найняти ще 100 робітників, то це було б короткостроковим корегуванням.

Але якби знадобилося б побудувати ще один цех і встановити в ньому додаткове обладнання, то це було б довгостроковим корегуванням.

Витрати виробництва якого-небудь продукту даною фірмою залежить не тільки від цін на ресурси, але і від технології і кількості ресурсів, які необхідні для виробництва. Якраз це і є технологічним аспектом формування витрат.

На протязі короткострокового періоду фірма може змінити обсяги виробництва шляхом поєднання змінної кількості ресурсів з фіксованими потужностями. В зв'язку з цим постає питання як буде змінюватися обсяг виробництва по мірі того як все більша і більша кількість перемінних ресурсів буде приєднуватись до фіксованих ресурсів.

В самій загальній формі відповідь на це питання дає закон спадної віддачі, або закон спадної продуктивності.

Цей закон стверджує, що починаючи з певного моменту, послідовне приєднання одиниць змінного ресурсу (наприклад живої праці) до незмінного, фіксованого ресурсу (наприклад, капіталу чи землі) дає зменшений додатковий, чи граничний продукт в розрахунку на кожен наступний одиницю перемінного ресурсу.

Інакше кажучи, якщо, наприклад, кількість робітників, які обслуговують певну кількість верстатів буде збільшуватись, то зростання обсягу виробництва буде відбуватися вже повільніше по мірі того, як більше і більше робітників буде залучатись до виробництва. Для ілюстрації закону спадної продуктивності наведемо два приклади.

Уявімо, що фермер має фіксовану кількість землі — скажімо, 80 га. на якій вирощуються зернові. Припустимо, що фермер застосовує певну технологію обробки ґрунту, яка дозволяє йому отримувати урожай 35 центнерів зерна з одного гектара.

З застосуванням більш досконалої технології ґрунту дає можливість фермеру отримати урожай 45 ц з гектара. Найбільш досконалі технології обробки ґрунту можуть дати урожай з одного гектара — 50 ц, 53 ц, 55 ц. В подальшому застосування найновіших технологій обробки ґрунту при обов'язковому зростанні їх вартості приносить фермеру вже меншу і меншу надбавку до урожаю, що свідчить про зменшення продуктивності землі.

Якби було інакше, то світові потреби в зерні могли б бути задоволені шляхом виключно інтенсивної обробки тільки цієї восьми-десяти гектарної ділянки землі.

Закон спадної продуктивності діє також і в не сільськогосподарських галузях. Припустимо, що фірма виготовляє меблі і має відповідне обладнання: фрезерувальні, токарні, шліфувальні верстати, пилки тощо. Якби ця фірма найняла одного чи двох робітників, то обсяг продукції і рівень продуктивності в розрахунку на одного робітника чи на одиницю сукупних витрат був би дуже низьким. Адже цим робітникам довелось би виконувати цілий ряд трудових операцій і переваги спеціалізації не були б реалізовані.

Крім того, робочий час марно втрачався при переході робітника від одної операції до іншої, а машини значну частину часу стояли б без діла. Іншими словами фірма була б в цьому випадку недоукомплектованою робітниками, а виробництво природно, було б низкопродуктивним. Продуктивність була б низькою із-за надлишку капіталу в порівнянні з кількістю праці. Ці труднощі зникли б якби поступово збільшувалась чисельність працівників. Обладнання при цьому використовувалося б більш повно, а робітники спеціалізувалися б на виконанні окремих операцій. В результаті були б ліквідовані втрати часу при переході від одної технологічної операції до іншої. Таким чином по мірі зростання кількості робітників на недоукомплектованому підприємстві додатковий, або граничний продукт, що створюється кожним наступним робітником, буде мати тенденцію до зростання, внаслідок зростання продуктивності. Однак це не може продовжуватись до нескінченності.

Подальше збільшення чисельності робітників створить проблему їх надлишку. В цьому випадку робітники будуть недостатньо використовуватися. Загальний обсяг виробництва почне зростати зменшувальними темпами, оскільки при фіксованих виробничих потужностях на кожного робітника буде

припадати все менша і менша кількість обладнання, по мірі наймання все більшої кількості робітників. Додатковий, або граничний продукт додаткових робітників буде скорочуватись по мірі все більш інтенсивного укомплектування персоналом.

Тепер на ньому буде більше праці в пропорції до незмінної величини капітальних фондів. В кінцевому рахунку довготривале збільшення чисельності робітників на підприємстві призведе до заповнення ними всього вільного простору і до зупинки процесу виробництва.

Потрібно підкреслити, що закон спадної продуктивності ґрунтується на припущенні, згідно якого всі одинці перемінних ресурсів — всі робітники в нашому прикладі — якісно однорідні. Тобто припускається, що кожний додатковий робітник володіє такими ж розумовими здібностями, координацією рухів, освітою, кваліфікацією, трудовими навичками тощо як і попередній. Граничний продукт починає убувати не тому, що найняті пізніше робітники виявилися менш кваліфікованими, а тому, що відносно більша кількість зайнята при тій же величині наявних капітальних фондів.

Графічно залежність між кількістю праці і загальним обсягом виробництва представлена на слідуєчому рис. 5.1.

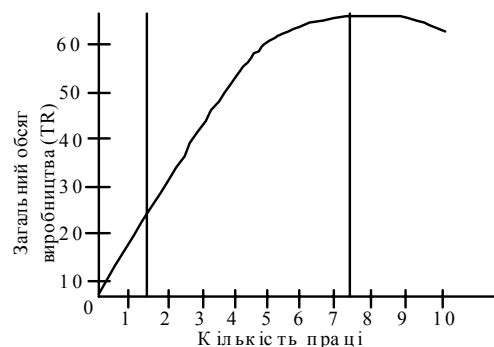


Рис. 5.1. Закон спадної віддачі

Перш за все потрібно відмітити, що крива загального обсягу виробництва проходить три фази: спочатку вона піднімається вверх зростаючим темпом; потім її темп й зростання уповільнюються; і на кінець він досягає максимальної точки і починає знижуватися. Гранична продуктивність на графіку — це кут нахилу кривої загального обсягу виробництва. Інакше кажучи, гранична продуктивність вимірює темп зміщення загального обсягу виробництва, пов'язаного з кожним робітником, що приєднується. Тому ті три фази, через які проходить загальний обсяг виробництва, відображаються в динаміці граничної продуктивності. Якщо загальний обсяг виробництва збільшується із зростаючою швидкістю, то гранична продуктивність неминуче зростає. На цьому етапі додаткові робітники вносять все більше і більше вклад в загальний обсяг виробництва. В подальшому, якщо обсяг виробництва зростає із спадною швидкістю, гранична продуктивність набуває позитивного

значення, але знижується. Кожен додатковий робітник вносить менший вклад в загальний обсяг виробництва в порівнянні зі своїм попередником. Коли загальний обсяг виробництва досягне максимальної точки, гранична продуктивність дорівнює нулю. А коли загальний обсяг виробництва починає знижуватись, гранична продуктивність набуває від'ємного значення. Динаміка середньої продуктивності також відображає ту дугоподібну залежність між перемінними вкладаннями праці і обсягом виробництва, яка характерна для граничної продуктивності. На рис. 5.2 видно, що по мірі приєднання все більшої кількості перемінних ресурсів (праці) до незмінної кількості постійних ресурсів (землі або капіталу) обсяг виробництва спочатку буде зростати спадними темпами, потім досягне свого максимуму і почне знижуватися.

Залежність граничної і середньої продуктивності графічно зображена на рисунку 5.2.

Рисунок свідчить про те, що там де гранична продуктивність перевищує середню, остання зростає. А скрізь, де гранична продуктивність менше середньої — середня продуктивність знижується. Звідси випливає, що крива граничної продуктивності перетинає криву середньої продуктивності якраз в тій точці, в якій остання досягає максимуму. Таке співвідношення математично неминуче.

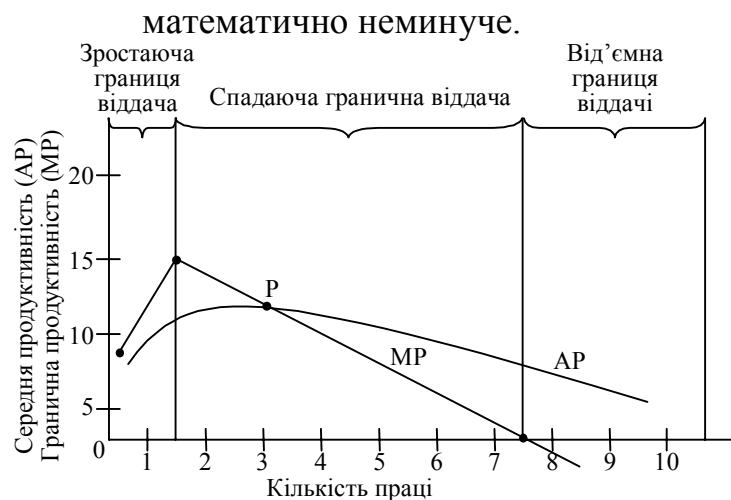


Рис. 5.2. Графік граничної і середньої продуктивності

Адже до суми додати число, яке перевищує середню із складових її величин, то ця середня збільшиться. Якщо число, додати до суми величин, менше їх середньої величини, то ця середня обов'язково знизиться.

Середній рівень ряду величин зростає лише за умови, що виграш від застосування додаткової (граничної) одиниці ресурсу виявляється більше середнього із всіх попередніх виграшів. Якщо ж додана величина виявиться меншою «поточної середньої», то середня в результаті цього потягне вниз.

В нашому прикладі середня продуктивність буде зростати до тих пір, поки величина продукту, доданого додатковим робітником до загального обсягу виробництва, перевищить величину «середнього продукту», або

середню продуктивність раніше найнятих робітників. І навпаки додатковий робітник буде сприяти зниженню середнього продукту, або продуктивності якщо величина, додана ним до загального обсягу виробництва, менше величини «середнього продукту».

Точка Р показує з якого моменту підприємець втрачає інтерес до збільшення чисельності робітників.

Як вже відмічалось, на протязі короткострокового періоду часу деякі ресурси, пов'язані з технічним обладнанням підприємства, залишаються незмінними. Кількість інших ресурсів може змінюватись. Звідсіля випливає, що в короткостроковому періоді різні види витрат можуть бути віднесені або до постійних, або до перемінних.

Постійні витрати. Постійними називаються такі витрати, величина яких не змінюється в залежності від зміни обсягів виробництва. Постійні витрати пов'язані з самим існуванням виробничого обладнання фірми тому і повинні бути, оплачені, навіть якщо фірма нічого не виробляє. До постійних витрат, як правило, відноситься оплата зобов'язань по облігаційним позичкам, рентні платежі, частина відрахувань на амортизацію будинків і обладнання, строкові внески, а також плата вищому управлінському персоналу. Необхідно звернути увагу на те, що згідно визначенню, показник постійних витрат залишається незмінним при всіх рівнях виробництва, включаючи і нульовий.

Змінні витрати. Перемінними називаються такі витрати, величина яких змінюється в залежності від зміни обсягів виробництва.

До них відносяться витрати на сировину, паливо, енергію, транспортні послуги, більшу частину трудових ресурсів тощо.

Сума змінних витрат змінюється в прямій залежності від обсягів виробництва. Однак необхідно відмітити, що приріст суми змінних витрат, пов'язаний зі збільшенням обсягу виробництва на одну одиницю не являється постійним. На початку процесу збільшення виробництва змінні витрати будуть якийсь час зростати зменшувальними (спадними) темпами: і так буде продовжуватися до четвертої одиниці продукції, що виготовляється. Потім змінні витрати почнуть збільшуватися зростаючими темпами в розрахунку на кожен наступну одиницю продукції. Така поведінка перемінних витрат зумовлена законом спадної віддачі. Збільшення граничного продукту на протязі якого-то часу буде спричинювати все менший і менший приріст змінних ресурсів для виробництва кожної додаткової одиниці продукції. А оскільки всі одиниці змінних ресурсів купуються за однією і тією ж ціною, то це означає, що сума змінних витрат буде збільшуватися спадними темпами. Але як тільки гранична продуктивність почне знижуватися у відповідності до закону спадної віддачі, все більшу і більшу кількість додаткових змінних ресурсів доведеться використовувати для виробництва кожної наступної одиниці продукції.

Сума змінних витрат, таким чином, буде збільшуватися зростаючими темпами.

Загальна сума витрат. Загальна сума витрат це сума постійних і змінних витрат при кожному даному обсязі виробництва. На рис. 5.3 приведені постійні, перемінні і сумарні витрати, що представлені графічно.

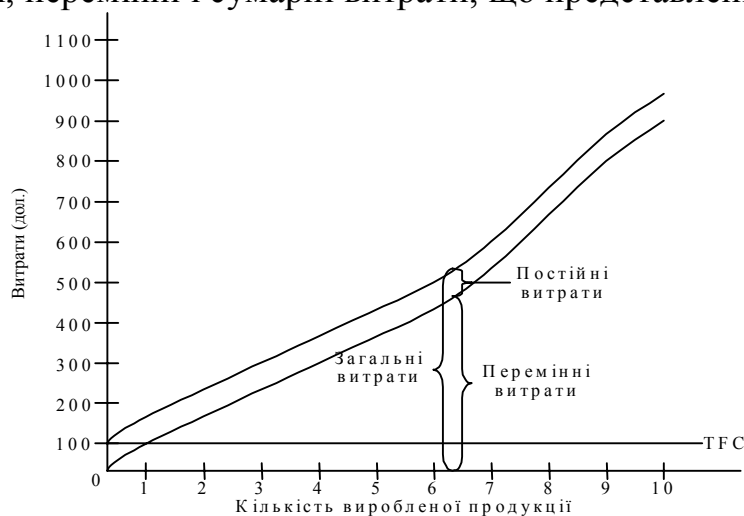


Рис. 5.3. Загальні витрати як сума постійних і змінних витрат

Сума перемінних витрат змінюється по вертикалі від горизонтальної осі, а сума постійних витрат кожного разу додається до вертикального виміру суми перемінних витрат для одержання кривої загальної суми витрат. Відмінність між постійними і перемінними витратами має суттєве значення для кожного бізнесмена. Перемінні витрати — це витрати, якими підприємець може управляти, величина яких може бути змінена на протязі короткострокового періоду шляхом зміни обсягів виробництва. З іншого боку постійні витрати знаходяться поза контролем адміністрації фірми, оскільки вони являються обов'язковими і повинні бути оплачені незалежно від обсягів виробництва.

Середні витрати, або витрати в розрахунку на одиницю продукції.

Звичайно, що для виробників зовсім не байдуже загальна сума їх витрат, однак вони не менше турбуються і про середні витрати, тобто витрати в розрахунку на одиницю продукції.

Так, наприклад, показники середніх витрат (рис.5.4), як правило, використовуються для порівняння з ціною на одиницю продукції.

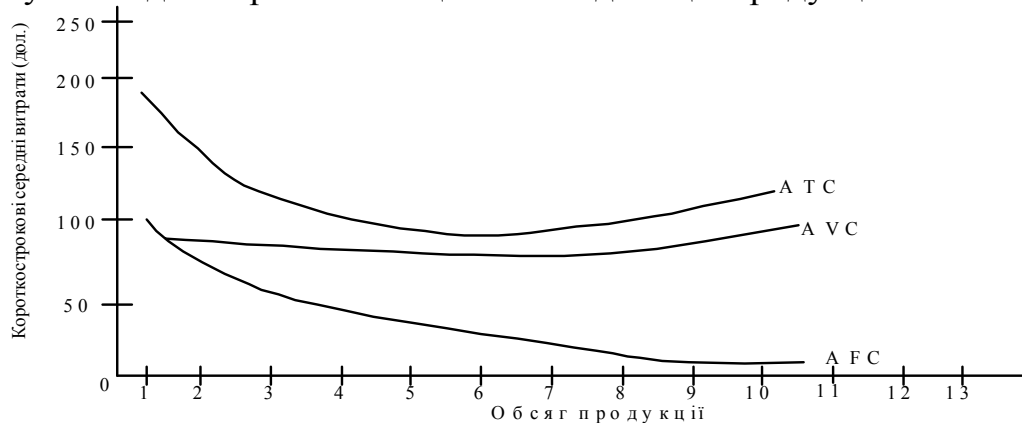


Рис. 5.4. Криві середніх витрат

Із цього графіка видно, що середні загальні витрати (ATC) представляють собою суму середніх перемінних витрат (AVC) і середніх постійних витрат (AFC).

AFC знижується по мірі того, як дана сума постійних витрат розподіляється на всю більшість і більшість одиниць продукції. AVC спочатку падають завдяки зростаючій граничній продуктивності, а потім починаючи простати внаслідок спадної продуктивності.

1. Середні постійні витрати (AFC) визначаються шляхом ділення сумарних постійних витрат (TFC) на відповідну кількість виготовленої продукції (Q), тобто

$$AFC = \frac{TFC}{Q}. \quad (5.1)$$

Оскільки сума постійних витрат незалежна від обсягів виробництва, AFC будуть падати в міру зростання обсягів продукції. Із збільшенням обсягів виробництва сума постійних витрат, яка дорівнює 100 доларів, розподіляється на все більшу і більшу кількість продукції. Якщо вироблялась би всього одна одиниця продукції, то сума постійних витрат, і AFC дорівнювала 100 доларів. Але при виробництві двох одиниць сума постійних витрат в 100 доларів дала б 50 доларів постійних витрат в розрахунку на одиницю продукції; потім 33,3 дол. при розподілі 100 доларів на 3 одиниці продукції; 25 доларів при виробництві 4 одиниць продукції і так далі.

Це і є те, що адміністрація в сфері бізнесу називає «розподіленням накладних витрат».

На рис. 4.6 ми бачимо, що крива AFC безперервно знижується в міру зростання обсягів виробництва.

2. Середні перемінні витрати (AVC) визначаються шляхом ділення сумарних перемінних витрат (TVC) на відповідну кількість виробленої продукції (Q).

$$AVC = \frac{TVC}{Q}. \quad (5.2)$$

AVC спочатку падають, досягають свого мінімуму, а потім починають зростати.

Оскільки сума перемінних витрат підпорядковані закону спадної продуктивності, то це повинно вплинути на показники середніх перемінних витрат, розрахованих на базі цих сум. На стадії зростаючої віддачі все менші і менше додаткових перемінних ресурсів потрібно для виробництва, ресурсів із перших чотирьох одиниць продукції. В результаті перемінні витрати в розрахунку на одиницю продукції будуть знижуватись. При виробництві п'ятої одиниці продукції AVC досягнуть свого мінімуму, а потім почнуть зростати, оскільки збування віддачі зумовить необхідність використання все більшої і більшої кількості перемінних ресурсів для виробництва кожної додаткової одиниці продукції. Таким чином, при малому обсязі виробництва

виробничий процес буде відносно неефективним і висококоштовним, оскільки обладнання, яким розпоряджається фірма буде незавантаженим. Недостатня кількість перемінних ресурсів буде комбінуватись з обладнанням фірми, і виробництво буде неефективним, а перемінні витрати в розрахунку на одиницю продукції будуть відносно високими. Однак по мірі розширення виробництва більш високий рівень спеціалізації робітників і більш повне використання капітального обладнання фірми забезпечить підвищення продуктивності. В результаті перемінні витрати в розрахунку на одиницю продукції будуть знижуватись. Внаслідок застосування все більшої і більшої кількості перемінних ресурсів кінець кінцем настане такий момент, коли закон спадної віддачі вступить в дію.

З цього моменту капітальне обладнання фірми почне використовуватись настільки ефективно, що кожна додаткова одиниця перемінних ресурсів буде збільшувати обсяг виробництва на меншу величину, ніж попередня.

Отже, AVC почнуть зростати.

Оскільки ми виходили із того, що праця являється єдиним перемінним ресурсом, то трудові витрати на одиницю продукції рівнозначні перемінним витратам в розрахунку на одиницю продукції. Коли на початку розширення виробничого процесу величина «середнього продукту» мала, AVC високі. По мірі збільшення чисельності робітників «середній продукт» зростає, що призводить до зниження AVC.

В момент, коли середній продукт досягає свого максимального значення AVC будуть мінімальними.

Потім, оскільки все більше і більше робітників будуть залучатись до виробництва, величина «середнього продукту» буде знижуватись, а AVC — зростати.

3. Середні загальні витрати (ATC) можна розрахувати шляхом ділення суми загальних витрат на кількість виробленої продукції (Q), або ж шляхом складання AFC і AVC для кожного із десяти можливих обсягів виробництва. Тобто

$$ATC = \frac{TC}{Q} = AFC + AVC. \quad (5.3)$$

На рисунку 5.4 крива ATC одержана шляхом складання по вертикалі AFC і AVC. Ось чому різниця у висоті кривих ATC і AVC залежить від величини AFC при кожному обсязі виробництва.

Граничні витрати

Граничними витратами (MC) називаються додаткові витрати, що пов'язані з виробництвом ще однієї одиниці продукції. MC можна визначити для кожної одиниці продукції, врахувавши те змінення суми витрат, яке явилось результатом виробництва цієї одиниці.

$$MC = \frac{\text{змінення } TC}{\text{змінення } Q}. \quad (5.4)$$

Оскільки в нашому прикладі «значення Q » завжди дорівнює одиниці, то звідсіля випливає визначення MC як витрати іще на виробництво одної одиниці продукції.

Адже вся різниця між сумою загальних і сумою перемінних витрат представляє собою фіксовану величину постійних витрат (100 доларів). Отже, змінення суми загальних витрат завжди дорівнює зміненню суми перемінних витрат для кожної додаткової одиниці продукції.

Концепція граничних витрат має стратегічне значення, оскільки дозволяє визначати ті витрати, величину яких фірма може контролювати найбільш безпосередньо. Точніше кажучи, MC показують витрати, яких фірмі доводиться зазнати у випадку виробництва, додаткової одиниці продукції, і одночасно — витрати, які можуть бути «зеконномлені» у випадку скорочення обсягів виробництва на цю останню одиницю продукції. Принагідно зазначимо, що середні витрати не несуть такої інформації.

Уявімо, наприклад, що керівництво фірми проявляє Рішення, що приймаються відносно обсягів виробництва мають граничний характер, тобто вирішується питання про те виробляти фірмі на декілька одиниць більше, чи на декілька одиниць менше продукції. Граничні витрати, відображають зміни у витратах, що спричинить збільшення чи зменшення виробництва на одну одиницю. Порівняння граничних витрат з граничною виручкою яка представляє собою змінення виручки, пов'язане із збільшенням чи зменшенням обсягів виробництва на одну одиницю дозволяє фірмі з'ясувати прибутковість того чи іншого змінення масштабів виробництва.

На рисунку 5.5 зображений графік граничних витрат. Із цього графіка видно, що крива граничних витрат круто опускається вниз, досягає свого мінімуму, а потім досить круто іде вгору. Це відображає той факт, що перемінні витрати, а відтак, і загальні витрати спочатку зростають убуваючими, а потім зростаючими темпами.

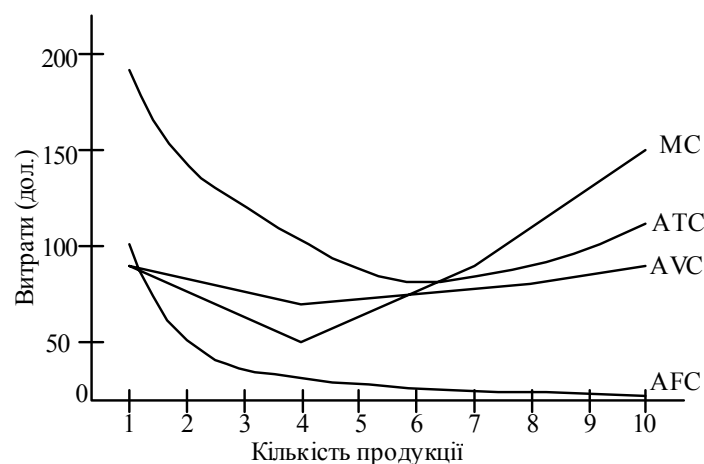


Рис. 5.5. Залежність граничних витрат від середніх загальних і середніх перемінних витрат

Необхідно також зауважити, що крива граничних витрат перетинає криві AVC і ATC якраз в точках їх мінімального зниження. Вище вже вказувалося, що таке співвідношення між граничними і середніми величинами являється з точки зору математики неминучим. І тому ця неминучість притаманна і витратам. Якщо величина, додана до суми витрат (граничні витрати), менші, ніж середні загальні витрати, середні загальні витрати зменшуються. І навпаки, якщо граничні витрати перевищують ATC, то ATC збільшується. Це означає, що на рисунку 5.5 ATC будуть падати до тих пір, поки крива MC буде проходити нижче кривої ATC, по ATC будуть зростати там, де крива MC проходить вище кривої ATC. Отже, в точці перетинання, в якій MC дорівнюють ATC, ATC тільки перестали падати, але ще не почали зростати. Це і є мінімальна точка кривої ATC.

Крива граничних витрат перетинає криву середніх загальних витрат в точці мінімуму останньої. Оскільки MC можна розглядати як додаткові витрати або до суми загальних витрат, або до суми перемінних витрат, то це міркування годиться і для пояснення того, чому крива MC перетинає криву AVC в точці мінімуму.

Однак подібної залежності не існує між кривою MC і кривою AFC, оскільки ці дві криві не зв'язані одна з одною: показник граничних витрат відображає тільки ті зміни витрат, які спричиняються коливаннями в обсягах виробництва тоді як постійні витрати, як ми знаємо, не залежать від обсягів виробництва.

Переміщення кривих витрат відбувається під впливом зміни цін на ресурси, або зміни в технології виробництва. Наприклад, якби постійні витрати були вищими — то крива AFC на рисунку 5.5 перемістилася б вгору. Крива ATC також розмістилася б вище на графіку, оскільки AFC являються складовою частиною ATC. Зауважимо, що розташування кривих AVC і MC залишилося б незмінним, оскільки воно залежить від цін на перемінні, а не постійні ресурси. Тому, якби зросла ціна на працю (заробітна плата), або на інші перемінні ресурси, вгору б змістилися б і криві AVC, ATC і MC, тоді як крива AFC залишилася б на тому ж місці. Падіння цін на постійні або перемінні ресурси призвело б до переміщення кривих витрат в протилежному напрямку. У випадку застосування більш ефективної технології виробництва зросла б ефективність використання всіх ресурсів. В результаті знизилися б всі показники витрат собівартості продукції. Наприклад, якщо праця представляє собою єдиний перемінний ресурс заробітна плата дорівнює 10 дол./год., а середня продуктивність — 10 одиницям продукції, то AVC складуть — 1 дол. Але якщо внаслідок удосконалення технології виробництва середня продуктивність зросте до 20 одиниць, то AVC знижається до 0,5 дол.

5.2. Віддача витрат у довгостроковому періоді

На протязі довгострокового періоду часу всі бажані зміни в структурі ресурсів можуть бути здійснені як галуззю, так і окремими її фірмами. Фірма може змінити масштаби своїх виробничих потужностей; вона може встановити додаткове обладнання, або залишити у своєму володінні меншу кількість обладнання.

Галузь в цілому також може змінити свої масштаби: довгостроковий період є достатнім для того, щоб нові фірми змогли вступити в галузь, а існуючі — залишити її.

В довгостроковому періоді, як відомо, всі ресурси, а відтак і всі витрати являються перемінними.

Уявімо, що невелике підприємство обробної промисловості спочатку розгорнуло мінімальні виробничі потужності, а потім, завдяки успішній економічній діяльності, все більше і більше розширювалося. Що ж буде відбуватись із середніми загальними витратами в процесі розширення підприємства?

Спочатку якийсь час розширення виробничих умов буде супроводжуватись зниженням середніх загальних витрат. Однак кінець кінцем введення в дію все більше і більше потужностей призведе до зростання АТС.

На рис. 5.6 проілюстрована закономірність для п'яти різних розмірів підприємства.

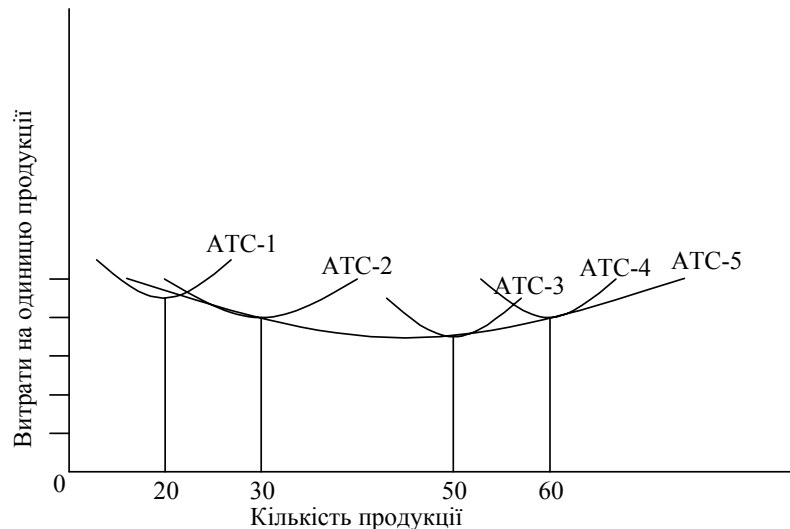


Рис. 5.6. Крива довгострокових середніх витрат: п'ять можливих розмірів підприємства

Крива АТС-1 показує динаміку середніх загальних витрат для найменшого із п'яти підприємств. Крива АТС-5 — для найбільшого. Співвідношення між цими п'ятьма кривими точно відповідає викладеному правилу.

Будівництво все більш крупних підприємств буде призводити до зниження середніх загальних витрат на виробництво одиниці продукції аж до досягнення розмірів третього підприємства. Однак за цією межею розширення

виробничих потужностей буде означати підвищення мінімального рівня середніх загальних витрат, тобто зниження продуктивності.

Принципове значення мають перпендикулярні лінії до горизонтальної осі. Вони показують ті обсяги виробництва при яких фірмі потрібно змінити розмір підприємства, щоб забезпечити собі найменші витрати на виробництво одиниці продукції, що означає забезпечення найвищого рівня продуктивності.

На рисунку 5.6 видно, що при будь-якому обсязі виробництва меншого за 20 одиниць максимальні витрати виробництва досягаються на першому підприємстві. Однак якщо обсяг продаж фірми перевищує 20 одиниць, але менше 30 одиниць, вона зможе досягти більш низьких витрат виробництва, тобто досягти більш високого рівня продуктивності збудувавши друге підприємство більших розмірів. Не дивлячись на те, що в цьому випадку суми загальних витрат збільшаться, витрати виробництва одиниці продукції будуть нижчими, а рівень продуктивності, природно буде вищим, ніж на першому підприємстві.

При будь-яких обсягах виробництва в проміжку від 30 до 50 одиниць найменші витрати виробництва продукції забезпечить підприємство 3.

При обсязі виробництва від 50 до 60 одиниць продукції для досягнення найвищого рівня продуктивності потрібно будувати підприємство 4. А при обсязі виробництва, який перевищує 60 одиниць, для досягнення тієї ж цілі потрібно збудувати підприємство 5.

Спостерігаючи за цими змінами, можна сказати, що крива довгострокових АТС для окремої фірми складається із частин кривих короткострокових АТС відповідно до різних розмірів підприємств, які можуть бути збудовані.

Отже, і з сказаного висновок полягає в тому, що кожна точка кривої довгострокових середніх загальних витрат (АТС) показує найменші витрати виробництва одиниці продукції (найвищий рівень продуктивності), за яких може бути забезпечений будь-який обсяг виробництва, якщо фірма мала в своєму розпорядженні досить часу для здійснення всіх необхідних змін в розмірах підприємства.

Криву довгострокових АТС фірми називають іще кривою вибору, або плановою кривою фірми.

Із практики відомо, що фактично в багатьох галузях кількість можливих розмірів підприємства абсолютно не обмежено. А це означає, що найменші зміни в обсязі продукції (в обсязі продажу) з часом підштовхують керівництво підприємства до необхідності зміни його розмірів.

Граничні витрати і гранична продуктивність

Форма кривої граничних витрат являється відображенням і наслідком закону спадної віддачі. Якщо припустити, що кожна слідуєча одиниця перемінного ресурсу (праці) купується за одною і тою ж ціною, то граничні витрати на виробництво кожної додаткової одиниці продукції будуть знижуватись, поки гранична продуктивність кожного додаткового робітника

буде збільшуватись. Так відбувається тому, що граничні витрати представляють собою фактично незмінну ціну, або витрати на оплату додаткового робітника, поділені на його або її граничну продуктивність.

Отже, залежність між граничною продуктивністю і граничними витратами полягає в наступному: при даному рівні цін (витрат) на перемінні ресурси зростаюча віддача (тобто збільшення граничної продуктивності) буде виражатись в падінні граничних витрат, а убуюча віддача (тобто падіння граничної продуктивності) — в зростанні граничних витрат.

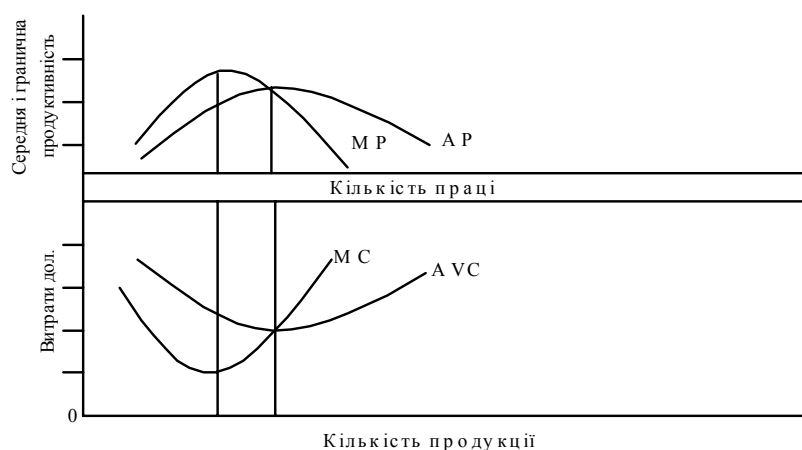


Рис. 5.7. Взаємозв'язок між кривими продуктивності і витрат

На цьому рисунку видно, що крива МС представляє собою дзеркальне відображення граничної продуктивності МР. З цього графіку видно також, що із зростанням граничної продуктивності граничні витрати в обов'язковому порядку знижуються. В момент, коли гранична продуктивність досягає максимального значення, граничні витрати мінімальні. Падіння ж граничної продуктивності супроводжується зростанням граничних витрат. Аналогічний взаємозв'язок між АР середньою продуктивністю і АVC середніми перемінними витратами.

5.3. Позитивний і негативний вплив масштабів виробництва на рівень продуктивності

Позитивний ефект масштабу

Позитивний ефект масштабу (ефект масового виробництва, або економія, зумовлена зростанням масштабів виробництва) проявляється в тому, що по мірі зростання розмірів підприємства цілий ряд факторів починає діяти в бік напрямку зниження середніх витрат виробництва, що означає зростання продуктивності і крива довгострокових АТС в цьому випадку приймає низхідну форму, що відображено на рисунку 5.7.

1. Спеціалізація праці.

Підвищення рівня спеціалізації праці стає можливим по мірі зростання розмірів підприємства.

Додаткове наймання, наприклад, робітників означає, що завдання між ними можуть бути поділені за принципом більшої однаковості в технологічному і операційному плані.

Отже, замість того, щоб виконувати п'ять чи шість різних технологічних операцій в процесі виробництва, кожен робітник може отримати завдання, яке передбачає виконання двох, а то і одної технологічної операції.

На протязі робочого дня робітник може бути зайнятий виконанням саме цієї одної технологічної операції, яка найоптимальніше відповідає його кваліфікації.

На маленьких підприємствах кваліфіковані робітники нерідко витрачають до половини свого робочого часу на виконання завдань, які не вимагають ніякої кваліфікації.

Це призводить до витрат виробництва, а відтак і до зниження продуктивності. Поділ трудових операцій дозволяє робітникам придбати особливо багатий досвід у виконанні конкретних завдань, які закріплені за ними.

2. Спеціалізація управлінського персоналу.

Виробничий персонал в цьому випадку збільшений у два рази при незмінній величині витрат на утримання адміністративного апарату. До того ж дрібні фірми не спроможні використовувати працю спеціаліста — управлінця за прямим призначенням.

На дрібному підприємстві спеціаліст з проблем збуту можливо буде змушений розподіляти свій час між різними областями управлінської діяльності, наприклад, маркетингом, управлінням трудовими і фінансовими ресурсами.

Розширення масштабів виробництва призведе до того, що спеціаліст по маркетингу зможе себе повністю присвятити контролю за збутом і розподілом продукції, тоді як для виконання інших управлінських функцій будуть залучені додатково відповідні спеціалісти.

В кінцевому рахунку це призведе до підвищення продуктивності і зниженню витрат на виробництво одиниці продукції.

3. Ефективне використання капіталу.

Дрібні фірми часто бувають неспроможні використовувати найбільш ефективно з технологічної точки зору виробниче обладнання. Машини для продукції можна купити тільки в дуже крупних і вкрай дорогих комплектах. Більше того, ефективне використання цього машинного обладнання вимагає великих розмірів виробництва.

Отже, тільки крупні виробники можуть дозволити собі придбати і ефективно експлуатувати високопродуктивне обладнання.

Наведемо приклад. В автомобілебудуванні найбільш ефективні методи виробництва передбачають використання робототехніки і найскладнішого обладнання для складальних ліній.

Ефективна експлуатація цього обладнання може бути забезпечена тільки при обсязі виробництва від 200 тис. до 400 тис. автомобілів на рік. Як бачимо, дрібні виробники не спроможні не тільки придбати таке обладнання, але високоефективно його використовувати, оскільки малі обсяги виробництва призводять до підвищення витрат на одиницю продукції.

4. Виробництво побічних продуктів.

Організатори крупномасштабного виробництва практично завжди мають більш широкі можливості для виробництва побічної продукції в порівнянні з дрібними фірмами. Велика фабрика по упаковці м'яса виготовляє клей, добрива, лікарські препарати і цілий ряд інших продуктів із тих же відходів, які більш дрібними виробниками були б викинуті як непотріб.

Всі ці технологічні фактори — підвищення рівня спеціалізації праці робітників і управлінців, можливість найбільш ефективного використання обладнання і оптимальна утилізація відходів — будуть вносити свій вклад в зниження витрат на виробництво одиниці продукції тим «виробникам», які спроможні будуть розширити масштаби своїх підприємств.

Негативний ефект масштабу

Однак з плином часу розширення фірми може призвести до негативних економічних наслідків, а, відтак і до зростання витрат виробництва одиниці продукції, тобто, до зниження продуктивності. Основна причина виникнення негативного масштабу пов'язана з певними управлінськими труднощами, що виникають при намаганні ефективно контролювати і координувати діяльність фірми, яка перетворилася в крупномасштабного виробника. На невеликому підприємстві один єдиний старший адміністратор може особисто приймати всі найважливіші рішення, які стосуються функціонування підприємства. Завдяки невеликим розмірам фірми цей адміністратор добре знає весь виробничий процес фірми і тому може швидко увійти в курс будь-якого напрямку діяльності фірми, легко проаналізувати інформацію отриману від своїх підлеглих, і відпрацювати чітке і ефективне рішення.

Однак ця благополучна картина змінюється в міру зростання розмірів фірми.

Поверхи управління, що розділяють адміністративний апарат і процес виробництва, стають все більш багаточисельними; вище керівництво суттєво віддаляється від реального виробничого процесу на підприємстві. Для однієї людини стає неможливим зібрати, зрозуміти і опрацювати всю інформацію, необхідну для прийняття раціональних рішень в масштабах крупного підприємства.

Відповідальність доводиться делегувати нескінченній кількості віцепрезидентів, других віцепрезидентів і т. д. Це розростання ієрархічного апарату

управління вглибину і в ширину створює проблеми обміну інформацією, координації рішень і бюрократичної тяганини, збільшує вірогідність того, що рішення, які приймаються різними ланками управління часто вступають в протиріччя один одному.

Постійна віддача від зростання масштабів виробництва

В деяких випадках різниця між обсягом виробництва, при якому вичерпується дія позитивного ефекту масштабу і обсягом виробництва, при якому вступає в силу негативний ефект масштабу, може бути значною. Тобто на графіку буде знаходитись відрізок, відповідний постійній віддачі від зростання масштабів виробництва, на протязі якого середні довгострокові витрати будуть незмінними. На рисунку 4.11 — це відрізок d_1 , d_2 . В його межах збільшення кількості всіх ресурсів, скажімо, на 10 % зумовлює пропорційне збільшення обсягів виробництва на ті ж 10 %. Тобто АТС і рівень продуктивності не змінюється.

Ефект масштабу враховується у виробничій практиці. Так, наприклад, організаційна структура крупних фірм, як правило, проектується таким чином, щоб уникнути негативного ефекту масштабу. Скажімо, «Дженерал Моторз» серед своїх багаточисельних підрозділів створила п'ять автомобілебудівних («Шевроле», «Бьюік», «Олдсмобіль», «Понтіак» і «Кадилак»), кожне із яких має значну автономію і конкурує з рештою підприємств.

Це було зроблено в процесі пошуку такого ступеню децентралізації, який би дозволив повністю реалізувати позитивний ефект масштабу і в той же час уникнути негативного ефекту. Різні типи кривих довгострокових середніх витрат наведені на рис. 5.8.

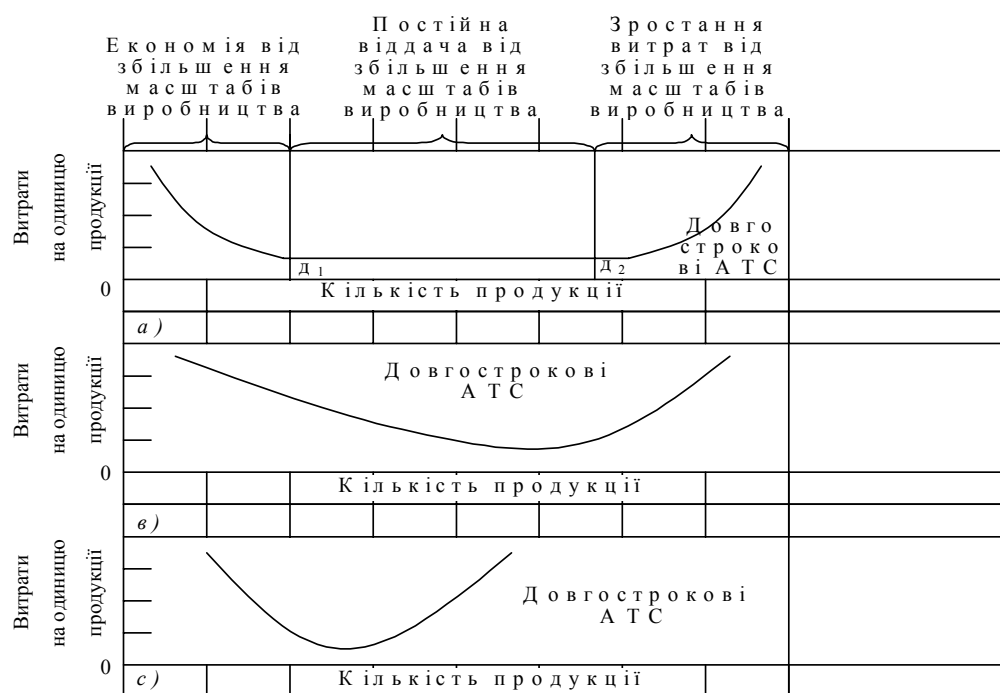


Рис. 5.8. Різні типи кривих довгострокових середніх витрат

Мінімальний розмір виробництва і продуктивність

Наші міркування логічно підводять до висновку про те, що позитивний чи негативний ефект масштабу являється найважливішими факторами зростання продуктивності. Для усвідомлення цього питання доречно скористатися концепцією мінімального ефективного розміру (MEP).

Він представляє собою найменший обсяг виробництва, при якому фірма досягає максимального рівня продуктивності, мінімізуючи тим самим свої довгострокові середні витрати. На рисунку 5.8, а це стає можливим при обсязі виробництва, рівному Od_1 . Завдяки значній довжині відрізка графіку, що відповідає постійній віддачі від зростання масштабів виробництва, ми можемо відмітити, що фірма, яка виробляє більшу кількість продукції, забезпечує собі мінімальні середні витрати, тобто забезпечує максимальний рівень продуктивності. Власне кажучи всі фірми в межах відрізка d_1 d_2 досягають максимальної продуктивності.

Підкреслимо, що якщо відрізок постійної віддачі при зростанні масштабів виробництва буде досить великим, порівняно великі і малі фірми можуть співіснувати в одній і тій же галузі і бути однаково життєздатними.

Це перш за все стосується фірм, функціонуючих в галузі по виробництву меблів, деревообробці, упаковці м'яса тощо.

Тепер порівняємо це із ситуацією, при якій позитивний ефект масштабу являється більш довгостроковим, а негативний — відносно віддаленим. При цьому крива довгострокових середніх витрат буде знижуватися, а продуктивність відповідно зростати на протязі значного відрізка горизонтальної осі (відповідно все більшому зростанню обсягів виробництва). Така ситуація в автомобілебудуванні, алюмінієвій, сталеплавильній і інших галузях важкої промисловості. А це означає, що при даному обсязі споживчого попиту оптимальна продуктивність буде досягнута тільки невеликою кількістю гігантів. Дрібні фірми не зможуть забезпечити мінімального ефективного розміру виробництва і стануть нежиттєздатними.

В крайній ситуації одержання всього позитивного ефекту масштабу може спричинити необхідність виходу за межі існуючого ринку і призвести до утворення природної монополії. Природна монополія — це така ринкова ситуація, в умовах якої мінімізація витрат виробництва одиниці продукції досягається при наявності однієї фірми, що виробляє даний вид продукції чи послуг.

У випадку, коли позитивний ефект масштабу невеликий, а негативний виникає дуже швидко, мінімальний розмір визначається невеликим обсягом виробництва. В такого роду галузях наявний обсяг споживчого попиту буде підтримувати існування значної кількості відносно дрібних виробників. В цю категорію галузей потрапляють, багато видів роздрібною торгівлі, а також деякі сільськогосподарські роботи. Те ж саме можна сказати і про багатьох галузях легкої промисловості, харчової, швейній, взуттєвій. В цих галузях зовсім дрібні

фірми є ще більш високопродуктивними, ніж крупномасштабні виробники. Із сказаного випливає, що форма кривої довгострокових витрат, що залежить від позитивного і ефективного ефекту масштабу, може мати певне значення для структури і рівня конкурентоспроможності даної галузі.

В той же час структура галузі залежить не тільки від характерних для неї умов формування рівня витрат і продуктивності, а і від державної економічної політики, географічних кордонів ринку, рівня компетенції управлінського персоналу і багатьох інших факторів.

Контрольні завдання та запитання

7. Назвіть головні ознаки короткострокового та довгострокового періодів.
8. Розкрийте зміст закону спадної продуктивності.
9. Розкрийте взаємозв'язок граничної та середньої продуктивності.
10. Охарактеризуйте постійні, змінні, середні витрати фірми.
11. Окресліть взаємозв'язок між граничними витратами та граничною продуктивністю.
12. Яким є вплив масштабу виробництва на динаміку продуктивності?

Література

1. Менеджмент продуктивності: Навч. посіб. / Укл. А. О. Ласкавий. — К.: КНЕУ, 2004. — 288 с. С. 171—231.
2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. — К.: Хагар-Демос, 1993. — С. 40—46, 430—446.
3. Маршалл А. Принципы политической экономии: Т. 2. — М., 1984. — С. 12.
4. Экономикс / Под ред. А. К. Покрытана. — Одесса: МП «Выбор», 1994. — С. 98.

ТЕМА 6. МЕНЕДЖМЕНТ ПРОДУКТИВНОСТІ НА МІКРОРІВНІ

- 6.1. Класифікація мікрорівневих факторів продуктивності.
- 6.2. Управління матеріально-технічними факторами продуктивності.
- 6.3. Управління соціально-організаційними факторами продуктивності.
- 6.4. Управління інтегральними факторами продуктивності.

6.1. Класифікація мікрорівневих факторів продуктивності

Фактори продуктивності — це рушійні сили і причини під впливом яких змінюється її динаміка.

Управління продуктивністю на мікрорівні — це формування і використання її внутрішніх факторів в оптимальному режимі, який забезпечує їх максимальну віддачу.

Внутрішні фактори продуктивності це ті, які безпосередньо контролюються менеджерами підприємств (організацій).

Оскільки внутрішні фактори формуються, виявляються, реалізуються і контролюються на підприємствах і в організаціях, то їх називають ще мікрорівневими факторами продуктивності.

«Тверді» (матеріально-технічні) фактори – продукт, матеріальні ресурси, основні фонди і виробничі потужності, технології, інвестиції;

«Інтеграційні» фактори - інновації, організаційний менеджмент, економічна безпека підприємства, реструктуризація та санація.

«М'які» (соціально-організаційні) фактори – персонал, нематеріальні ресурси та активи, система управління, організація праці, організація виробництва.

6.2. Управління матеріально-технічними факторами продуктивності

Продукт. Підвищення продуктивності за фактором «продукт» може реально відбуватись тільки в тому випадку, коли товари і послуги, що виробляються підприємством є конкурентоспроможними і успішно реалізуються на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Кожне підприємство, плануючи обсяг виробництва, виробничу потужність має заздалегідь знати, яку саме продукцію, в якому обсязі, де, коли і за якими цінами воно буде її реалізувати. Отже виробництво продукції по кожному номенклатурно-асортиментному виду повинно починатись із маркетингового дослідження кон'юнктури ринку за такими напрямками:

- дослідження ринків збуту продукції;
- дослідження цінової політики;
- дослідження системи розповсюдження товарів;
- дослідження конкурентоспроможності продукції.

Від ринків збуту залежить обсяг продаж, середній рівень цін, сума отриманого прибутку та інше. Ринок збуту продукції потрібно аналізувати в розрізі його структури. Структурна складова ринку збуту продукції характеризує її асортиментне, кількісне споживання товарів в регіональному відношенні.

Іншим важливим параметром ринку збуту товарів є його місткість. Місткість ринку визначається обсягом у фізичних одиницях або вартісному вираженні товарів і послуг, які реалізуються на ньому протягом року.

Місткість ринку визначається за слідуючою формулою:

$$V = B + Z + J - E, \quad (6.1)$$

де V — місткість ринку;

B — виробництво товарів;

Z — залишки товарних запасів;

J — імпорт товарів;

E — експорт товарів.

Ключовим показником, що характеризує ринок збуту є показник ринкової частки. Ринкова частка — це відношення обсягу продаж певного товару даної організації до сумарного обсягу продаж цього товару всіма організаціями, що діють на даному ринку. Що стосується цінової політики підприємства (організації), то вона повинна полягати в тому, що ціни на товари і послуги повинні бути динамічними в залежності від ситуації на ринку, аби забезпечити максимальний обсяг реалізації і на цій основі підвищити продуктивність.

Для оцінки конкурентоспроможності виробу необхідно його параметри порівняти з відповідними параметрами виробу, який виготовляється конкурентом.

З цією метою розраховують одиничні і групові показники конкурентоспроможності виробу.

Одиничні показники відображають відсоткове відношення рівня будь-якого параметра та величини того ж параметра виробу-конкурента.

$$g = \frac{P}{P_k}, \quad (6.2)$$

де g — коефіцієнт одиничних параметрів виробу;

P — величина параметра виробу, що досліджується;

P_k — величина параметра виробу-конкурента.

Інтегральний показник (G) об'єднує одиничні показники (g_i) однорідної групи параметрів (технічних, економічних, естетичних, за допомогою вагових коефіцієнтів (a_i), визначених, експертних способом:

$$G = \sum_{i=1}^n a_i g_i, \quad (6.3)$$

де n — кількість параметрів, що підлягають розгляду.

Матеріальні ресурси

Важливою умовою раціонального використання сировини, матеріалів, палива, енергії, а отже систематичного підвищення продуктивності за рахунок фактора «матеріальні ресурси» є техніко-економічне нормування їх витрат.

Напруженість норм витрат матеріалів характеризується коефіцієнтом ефективності їх використання.

Коефіцієнт використання матеріалу (K_m) визначається як відношення чистої ваги деталі, вузла чи виробу або чистого вмісту речовини ($Ч_в$) до загальної ваги матеріалу, узятого на виготовлення деталі ($З_в$) і дорівнює:

$$K_m = \frac{Ч_в}{З_в}. \quad (6.4)$$

Різниця між загальною і чистою вагою показує величину втрат і відходів виробництва. Чим вона є меншою, тим в більшій мірі зростає коефіцієнт використання матеріалу наближається до одиниці, а відтак і зростає продуктивність за рахунок цього фактора.

Динаміка продуктивності досить тісно пов'язана з матеріаломісткістю продукції.

Матеріаломісткість продукції є вартісним показником, який відображає рівень матеріальних витрат (без амортизації) на одну гривню товарної

продукції і розраховується як відношення суми всіх матеріальних витрат до вартості товарної продукції.

$$M_m = \frac{\sum(G_i \cdot H_i \cdot \Pi_i)}{\sum(G_i \cdot \Pi_{pi})}, \quad (6.5)$$

де M_m — матеріаломісткість продукції, грн;

G_i — обсяг і-того виду продукції в натуральних одиницях виміру;

H_i — норма витрат і-того матеріалу на виріб і-того виду продукції (у натуральних одиницях виміру);

Π_i — ціна одиниці і-того матеріалу на виріб і-того виду продукції;

Π_{pi} — ринкова ціна виробу і-того виду продукції.

Зворотним показником до показника матеріаломісткості продукції є матеріаловіддача. Показник матеріаловіддачі характеризує вихід продукції з кожної гривні витрачених матеріальних ресурсів і розраховується як відношення ринкової вартості продукції до суми матеріальних витрат.

$$M_b = \frac{1}{M_m} = \frac{\sum(G_i \cdot \Pi_{pi})}{\sum(G_i \cdot H_i \cdot \Pi_i)}. \quad (6.6)$$

Для оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві необхідно також розраховувати такі показники:

— швидкість обороту матеріальних запасів, який обчислюється діленням середнього (за певний період) залишку матеріальних запасів у грошовому виразі на середнє споживання в цьому ж періоді:

$$T_o = \frac{\sum(Q_i^n + Q_i^k)}{2 \sum C_i}, \quad (6.7)$$

де T_o — швидкість обороту матеріальних запасів у днях;

Q_i^n — обсяг запасу і-того виду матеріалу на початок періоду (у грошовому виразі);

Q_i^k — розмір і-того виду матеріалу на кінець періоду (у грошовому виразі);

C_i — середнє добове споживання і-того матеріалу, грн;

— оборотність матеріальних запасів, яка розраховується діленням вартості товарної продукції на середній залишок запасів.

$$R = \frac{2 \sum(Q_i \cdot \Pi_i)}{\sum(Q_i^n + Q_i^k)}, \quad (6.8)$$

де R — оборотність матеріальних запасів (кількість оборотів).

Якщо в процесі аналізу виявилось, що терміни обороту виробничих запасів зросли, тобто з'явилася тенденція до зниження продуктивності, то потрібно приймати рішення про скорочення надходжень матеріальних ресурсів. Це призведе до зниження витрат на одиницю реалізованої продукції і позитивно вплине на темпи зростання продуктивності праці.

Підвищення продуктивності за рахунок оборотних фондів передбачає передусім економію сировини, матеріалів, палива, електроенергії.

Розрізняють джерела і шляхи економії матеріальних ресурсів. Джерела економії показують за рахунок чого можна досягти економії ресурсів, а шляхи

економії — як саме, за допомогою яких заходів можна заощаджувати ті чи інші види матеріальних ресурсів.

Найбільші резерви підвищення продуктивності за рахунок економії матеріальних ресурсів пов'язують з комплексною переробкою сировини і широким застосування вторинних ресурсів.

Комплексна переробка сировини — це процес її промислової переробки, результатом якого є добування з вихідної сировини всіх корисних компонентів та їх повне використання, включаючи і технологічні відходи.

Вторинні матеріальні ресурси — це залишки сировини (матеріалів), відходів виробництва і споживання, які можуть бути повторно використані для виготовлення продукції.

За обсягом і цінністю найбільш важливе значення для підвищення продуктивності мають різноманітні вторинні метали, що утворюються у вигляді амортизаційного брухту і так званого оборотного металу (металева стружка, відходи ливарного виробництва). Їхня частка в загальному матеріально-сировинному балансі сталеплавильного виробництва становить понад 45%.

Основні фонди

Основні фонди — це засоби виробництва (матеріальні активи), які приймають участь у виробництві тривалий час, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, а їх вартість по мірі зношення переноситься на вартість продукції, що виробляється. Зростання продуктивності за фактором «основні фонди» перш за все забезпечується постійною оптимізацією їх структури, коли темпи зростання активної частини основних фондів випереджають темпи зростання їх пасивної частини. Динаміка продуктивності на підприємстві в значній мірі залежить від технічного стану основних фондів, рівень якого визначається такими основними показниками як коефіцієнти спрацьовування (зносу), придатності, оновлення, вибуття та інших показників. Розрізняють два види зносу моральний і фізичний.

В свою чергу кожен із них поділяється на дві форми.

Фізичний знос — це поступова втрата засобами праці своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей внаслідок їх використання в виробництві (перша форма), а також у стані бездіяльності — під впливом сил природи (корозія металу, вивітрювання) і надзвичайних обставин (друга форма).

Фізичний знос визначають двома способами: на підставі паспортних даних про можливу тривалість експлуатації (кількість виконаних робіт), або за даними обстежень технічного стану основних фондів.

Моральний знос — це знецінення об'єктів основних фондів внаслідок досягнень технічного прогресу. Розрізняють дві форми морального зносу: знецінення машин внаслідок здешевлення їх виробництва або внаслідок випуску нових досконаліших і продуктивніших машин.

На практиці сума зносу основних фондів характеризується сумою нарахованої амортизації. Амортизаційні відрахування — це вартість спрацьованих основних фондів, яка перенесена на виготовлену продукцію.

Норма амортизаційних відрахувань на повне відновлення (реновацію) визначається за формулою

$$H_a = \frac{\Phi - Л}{A_n \cdot \Phi} \cdot 100, \quad (6.9)$$

де Φ — балансова вартість основних фондів;

$Л$ — ліквідаційна вартість основних фондів;

A_n — амортизаційний період (нормативний строк функціонування основних фондів).

Коефіцієнт зносу характеризує ту частку вартості основних фондів, яку списано на витрати виробництва попередніх періодів.

Коефіцієнт придатності основних фондів характеризує частку не перенесеної вартості на створюваний продукт.

Коефіцієнт зносу (K_{zn})

$$K_{zn} = \frac{C_3}{\Phi_n}, \quad (6.10)$$

де C_3 — сума зносу основних фондів;

Φ_n — первісна вартість основних фондів на початок періоду

Коефіцієнт придатності (K_{np}) основних фондів

$$K_{np} = \frac{\Phi_3}{\Phi_n} = \frac{1500 - 320}{1500} = 0,213, \quad (6.11)$$

де Φ_3 — залишкова вартість основних фондів;

Φ_n — первісна вартість основних фондів на початок періоду.

Показники використання основних фондів

Загальним показником, який характеризує рівень продуктивності основних фондів є фондовіддача. Фондовіддача — це відношення обсягу продукції виробленої будь якою ланкою економіки (всіма галузями економіки, окремою галуззю, підприємством, цехом, виробничою дільницею, на окремому робочому місці) до середньорічної вартості основних фондів.

Показник фондовіддачі розраховується за слідуною формулою

$$ФВ = \frac{Q}{\Phi_{cp}}, \quad (6.12)$$

де $ФВ$ — фондовіддача (обсяг виробленої продукції на 1 гривню основних фондів;

Q — обсяг виробленої продукції у вартісному виразі;

Φ_{cp} — середньорічна вартість основних фондів.

Оберненим до фондовіддачі показником є фондомісткість.

Фондомісткість показує скільки основних фондів у вартісному виразі припадає на 1 гривню виробленої продукції в даній ланці економіки.

Якщо при розрахунку фондовіддачі обсяг виробництва визначити як *добуток* чисельності працівників (Z) і їх виробітку (B), а вартість основних фондів — через добуток чисельності працівників (Z) і фондоозброєності праці за однозмінної роботи (Φ_3), то отримаємо слідує рівняння

$$ФВ = ZB : Z\Phi_3 = B : \Phi_3, \quad (6.13)$$

Звідціля випливає, що фондівіддачі знаходить в прямій пропорційній залежності від виробітку працюючих і обернена їх фондоозброєності. Отже фондівіддача буде підвищуватись тільки в тому разі, коли темпи зростання виробітку будуть випереджати темпи зростання фондоозброєності праці.

Продуктивність основних фондів за рахунок інтенсивних факторів підвищується шляхом удосконалення технологічних процесів, організації праці, виробництва і управління. Продуктивність основних фондів за рахунок екстенсивних факторів може бути підвищення шляхом:

- а) скорочення простоїв обладнання;
- б) підвищення коефіцієнта змінності його роботи;
- в) зниження питомої ваги недіючого обладнання.

Фондовіддача (продуктивність) активної частини фондів (технологічного обладнання) залежить від його структури, часу роботи та середньо годинного виробітку

Виробничі потужності

Під виробничою потужністю підприємства (цеха, дільниці, фірми, галузі) розуміється максимально можливий річний (добовий, змінний) обсяг випуску продукції, необхідної ринку на основі оптимального використання обладнання і виробничих площ, з урахуванням впровадження нової техніки, технології, удосконалення організації праці, виробництва і управління.

Виробнича потужність, як правило, вимірюється готовою продукцією в натуральному виразі.

Розрахунок виробничої потужності підприємства (фірми) передбачає мати слідуючі дані:

- 1) склад обладнання по його кількості по видам;
- 2) науково-обґрунтовані норми використання кожного виду обладнання;
- 3) номенклатура, асортимент продукції і її трудомісткість;
- 4) фонд часу роботи обладнання.

Розрахунок виробничої потужності в загальному виді може бути здійснений на основі слідуючої формули:

$$П = О \cdot \Phi \cdot В, \quad (6.14)$$

де П — виробнича потужність підприємства;

О — середньорічна кількість однотипового обладнання (в штуках);

Φ — річний фонд часу роботи одиниці обладнання (в годинах);

В — паспортна продуктивність одиниці обладнання за годину роботи (в натуральних одиницях).

Продуктивність основних фондів залежить як від екстенсивних так і інтенсивних факторів. Екстенсивні фактори підвищення продуктивності основних фондів — це збільшення тривалості часу їх використання. інтенсивні фактори підвищення продуктивності основних фондів — це збільшення обсягів виробництва продукції в одиницю часу за допомогою наявних виробничих фондів.

Вхідна виробнича потужність підприємства, фірми — це потужність на початок планового період, як правило на початок нового року.

Вихідна виробнича потужність — це потужність на кінець планового періоду.

Середньорічна виробнича потужність — це виробнича потужність, що має в середньому за рік фірма чи підприємство з врахуванням приросту і вибуття наявних потужностей.

Коефіцієнт використання виробничої потужності (g_m) визначається діленням планового (чи фактичного) обсягу виробленої фірмою, підприємством (цехом, дільницею) продукції (B_ϕ) за даний рік (місяць) на середньорічну планову (фактичну) або відповідно середньомісячну виробничу потужність (Π_c)

$$g_m = \frac{B_\phi}{\Pi_c} \cdot 100. \quad (6.15)$$

Абсолютний приріст виробничої потужності підприємства, фірми за рік $\Delta\P$ визначається як різниця між вихідною потужністю (Π_2) на кінець даного року і вхідною потужністю на початок цього року (Π_1) у відповідних одиницях виміру.

$$\Delta\P = \Pi_2 - \Pi_1. \quad (6.16)$$

Приріст обсягу продукції за рахунок поліпшення використання виробничої потужностей ΔB визначається за формулою:

$$\Delta B = B \left(\frac{g_1}{g_n} - 1 \right), \quad (6.17)$$

де B — досягнутий річний обсяг випуску продукції у відповідних одиницях (виміру);

g_n — досягнутий коефіцієнт використання середньорічної виробничої потужності;

g_1 — проектний прогресивний коефіцієнт використання середньорічної потужності з врахуванням запровадження організаційно-технічних заходів.

Технології

Оцінку техніко-технологічного рівня підприємств потрібно здійснювати систематично, як правило один раз на 3—5 років в залежності від характеру і типу виробництва за такими основними напрямками.

І. Рівень прогресивності технологій характеризується такими показниками:

1. Частка нових технологій.
2. Середній вік технологічних процесів.

Частка нових технологій визначається обсягом продукції, що виробляється за допомогою прогресивної технології, до загального обсягу цієї продукції на підприємстві (в цеху, галузі) в натуральному, або ж вартісному чи трудовому виразі.

До числа таких показників, що застосовуються в різних галузях з урахуванням специфіки можуть бути віднесені:

— питома вага видобутку сирової залізної руди відкритим способом в загальному обсязі видобутку (%);

— питома вага сталі, що виплавляється прогресивними (найдешевшим, екологічно чистим) способом в загальному обсязі виробництва сталі (в %).

Середній вік технологічних процесів (E_T) визначається діленням суми періоду використання (віку) всіх основних технологічних процесів (в роках, місяцях) $\sum F_{ti}$ на кількість цих процесів n :

$$E_T = \frac{\sum_{i=1}^n F_{ti}}{n}. \quad (6.18)$$

Для більш глибокого аналізу середній вік використовуваних технологій може бути визначений за формулою

$$E_T = \frac{\sum_{i=1}^n F_{ti} d_i}{\sum_{i=1}^n d_i}, \quad (6.19)$$

де d_i — питома вага трудомісткості обробки продукції, здійснюваної за допомогою i -того технологічного процесу в загальній трудомісткості виробництва;

n — кількість технологічних процесів, охоплених аналізом.

II. Ступінь технічної оснащеності праці характеризується такими показниками:

1. Машиноозброєність і фондоозброєність праці.

2. Електроозброєність праці.

Машиноозброєність праці (M_n) визначається відношенням середньорічної вартості машин і обладнання до числа робітників, зайнятих в основні (найбільшій) зміні:

$$M_n = \frac{\Phi \cdot d}{P \cdot 100}, \quad (6.20)$$

де Φ — середньорічна вартість основних фондів, грн;

d — питома вага обладнання машин і механізмів в загальній вартості основних фондів, %;

P — чисельність робітників, зайнятих в найбільшій зміні (чол.).

Фондоозброєність праці (Φ_1) на підприємстві визначається діленням середньорічної вартості основних фондів (Φ) до чисельності всього персоналу (Π), тобто

$$\Phi_1 = \Phi : \Pi. \quad (6.21)$$

Електроозброєність праці потенційна (E_n) характеризується потужністю електромашин і апаратів що припадає на одного робітника.

$$E_n = \frac{N}{P_m}, \quad (6.22)$$

де E — потужність електромашин і апаратів, кВт;

P_m — чисельність робітників, в найбільшій зміні, чол.

Електроозброєність праці фактична (E_ϕ) характеризується кількістю спожитої електроенергії, що припадає на одного робітника або на одну людино-годину (людино-день) відпрацьованого часу:

$$E_\phi = \frac{E}{P}, \quad (6.23)$$

де E — кількість спожитої електроенергії (в кВт/год) за місяць, рік;

P — чисельність робітників або кількість людино-днів (людино-годин) відпрацьованих робітниками за певний період (місяць, рік).

Інвестиції

Інвестиції — це довгострокові вкладення капіталу (грошей) у підприємницьку діяльність з метою підвищення продуктивності і одержання прибутку. Внутрішні (вітчизняні) інвестиції поділяються на фінансові та реальні, а зовнішні (іноземні) — на прямі та портфельні.

Фінансові інвестиції означають використання наявного капіталу для придбання (купівлі) акцій, облігацій та інших цінних паперів, що їх випускають підприємство або держава.

Реальні інвестиції — це вкладення капіталу (грошей) у різні сфери та галузі економіки з метою оновлення і створення капітальних благ з більш високим рівнем продуктивності (віддачі). Такі реальні інвестиції ще називають виробничими інвестиціями. Проте в практиці господарювання за ними закріпилась інша назва — капітальні вкладення.

Зовнішні прямі інвестиції — це вкладення капіталу за кордоном, що за величиною становить не менше 10% вартості того чи іншого конкретного проекту. Закордонні інвестиції, меншу за 10% вартості здійснюваного за їх допомогою проекту називаються портфельними.

Розрізняють валові і чисті капітальні вкладення. Валові капітальні вкладення — це загальна сума одноразових витрат капіталу на просте і розширене відтворення виробничих основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури, а чисті — витрати лише на розширене відтворення.

До складу капітальних вкладень включають:

- 1) вартість будівельно-монтажних робіт;
- 2) вартість усіх видів виробничого устаткування, а також зарахованих до основних фондів інструментів та інвентарю;
- 3) інші капітальні роботи і витрати. До останніх належить: вартість земельних ділянок; роботи із глибокого розвідувального буріння на нафту, газ, термальну воду, проектні роботи, науково-дослідні роботи; вартість придбаних патентів і ліцензій; витрати на підготовку кадрів для підприємств, що будуються тощо.

Співвідношення між означеними видами капітальних витрат характеризує елементно-технологічну структуру капітальних вкладень.

Співвідношення окремих часток загальної суми чистих капітальних вкладень приблизно становить: технічне переозброєння і реконструкцію діючих

промислових підприємств 50—60%; розширення підприємств — 15—20%; нове будівництво — 20—35%.

У практиці господарювання підприємств приймаються різноманітні рішення, зв'язані з інвестуванням виробництва. З огляду на це заведено розрізняти загальну (абсолютну) та порівняльну продуктивність (ефективність) капітальних вкладень. Абсолютна продуктивність (ефективність) капітальних вкладень показує загальну величину їхньої віддачі (їхню результативність) на тому чи іншому підприємстві. Її розрахунки потрібні для оцінки очікуваного або фактичного ефекту від реальних інвестицій за певний період часу.

Застосовують два взаємозв'язані показники, за якими визначають абсолютну продуктивність (ефективність) інвестицій: перший (прямий) — коефіцієнт ефективності (продуктивності), (прибутковості) капітальних витрат (E_p); другий (обернений) до нього — період (строк) окупності капітальних вкладень

$$T_p = \frac{1}{E_p}. \quad (6.24)$$

Коефіцієнт продуктивності (прибутковості) капітальних вкладень обчислюються за співвідношеннями: для окремих проектів або форм відтворення основних фондів діючих підприємств

$$E'_p = \frac{\text{приріст прибутку (зниження собівартості)}}{\text{капітальні вкладення}} \quad (6.25)$$

для підприємств (окремих цехів і виробничих об'єктів), що будуються

$$E''_p = \frac{\text{загальна сума прибутку}}{\text{кошторисна вартість проекту}}. \quad (6.26)$$

Приріст прибутку визначається як різниця величини прибутку за останній рік попереднього та розрахункового періодів (на сільськогосподарських підприємствах — як середньорічний приріст прибутку), а капітальні вкладення розраховуються сумарно за порівняльними цінами без будь-яких вирахувань.

Проект (варіант) капітальних вкладень визнають ефективним (продуктивним) за умови, коли

$$E_p \geq E_n, \quad (6.27)$$

де E_n — нормативний коефіцієнт.

Основні чинники підвищення продуктивності інвестицій: Оптимізація структури капітальних вкладень, Удосконалення проектно-кошторисної документації, Запровадження економічних методів управління інвестиційним процесом, Скорочення стадій інвестиційного циклу

Оптимізація структури капітальних вкладень повинна зводитись до збільшення частки витрат на оновлення, чи створення активної частини основних фондів, що позитивно впливатиме на рівень їх віддачі.

6.3. Управління соціально-організаційними факторами продуктивності

Персонал підприємства — це певна кількість постійно працюючих працівників, які отримали необхідну професійну підготовку і мають певний стаж роботи. Щоб забезпечити високопродуктивну працю персоналу необхідно сформувати цільову програму кадрового планування на підприємства, яка повинна бути складовою частиною загального планування.

Кадрове планування спрямоване як на забезпечення потреб виробництва, так і на забезпечення інтересів співробітників і суспільства в цілому. Ціль кадрового планування — забезпечити фірму чи компанію необхідною робочою силою і визначити неминучі при цьому витрати. Відповідні закони повинні супроводжувати процес підготовки всіх кадрів — і робітників, і керівників, їх адаптацію до умов виробництва, що постійно змінюється. Такий стан речей вимагає перш за все зосередити увагу на більш якісному визначенні професійно-кваліфікаційних структур і складу персоналу. Кадрове планування передбачає відслідковування змін в професійно-кваліфікаційній структурі персоналу і головне, воно покликане виявляти майбутні потреби в робочій силі, визначати її якісні і кількісні показники.

При залученні працівників необхідних професій і кваліфікації на фірму чи в компанію перш за все необхідно аналізувати наявну робочу силу і тенденцію її зміни в перспективі. Велике місце в кадровому плануванні повинна займати підготовка заходів щодо адаптації працівників до нових виробничих умов.

Кадрове планування як правило повинно охоплювати три послідовних етапи.

I. Інформаційний етап. На цьому етапі здійснюється збір статистичних даних і іншої необхідної інформації, її обробка і аналіз кадрової ситуації, а також вірогідних варіантів її розвитку в перспективі.

II. Етап розробки проектів кадрового плану. Аналіз кадрових ситуацій і перспектив їх розвитку створює основу для вироблення альтернативних варіантів. На цьому етапі здійснюються дослідження альтернативних проектів кадрового плану і їх впливу на досягнення кадрово-економічних цілей. Цей етап найбільш трудомісткий і вимагає високого професіоналізму працівників кадрових служб.

III. Етап прийняття рішень, тобто затвердження одного із варіантів плану в якості обов'язкового орієнтира для організації діяльності кадрових служб. Розробляється план з кількісними і якісними показниками у відповідності до організаційної структури і чисельності штатів.

Міжнародна практика свідчить, що в основі підвищення продуктивності персоналу лежить система «людських відносин», яка враховує психологічні і моральні якості людини (умови праці, мотиви, цінності організації і т. ін.).

Саме ця система передбачає «гармонізацію» відносин різноманітних груп та індивідів, що забезпечує найбільш ефективне функціонування персоналу організації в цілому.

Взагалі віддача персоналу зумовлюється рівнем мотивації його діяльності.

Мотивація праці — це устремління працівника задовольнити свої потреби (отримати певні блага) шляхом трудової діяльності. В структуру мотивації праці входять потреби, які хоче задовольнити працівник, блага які спроможні задовольнити ці потреби, трудова дія, необхідна для одержання блага.

на підвищення трудової активності людей спрямована система управління персоналом, яка оснований на теоретичній концепції «людських ресурсів».

Ця концепція передбачає визнання економічної доцільності капітальних вкладень, пов'язаних з набором персоналу, підтриманням його в працездатному стані, безперервним навчанням і виявленням якостей, потенційних можливостей і здібностей, закладених в особистості працівника, з послідуєчим розвитком якостей, важливих для його професійної діяльності.

Нематеріальні ресурси та активи

Визначальною рисою економічного зростання і продуктивності у високорозвинутих країнах є суттєве підвищення в цих процесах ролі капіталу знань при поступовому зниженні значення товарів і обладнання.

Нематеріальні ресурси являються фактором підвищення продуктивності. Наприклад, володіння ліцензією надає її власникові виключне право використання певного технічного досягнення, а тому забезпечує йому певні конкурентні переваги, що завжди означає реалізацію більшої кількості продукції на одиницю витрат ресурсів.

Нематеріальні ресурси — це складова частина потенціалу підприємства, здатна забезпечувати його соціально-економічне благополуччя на протязі певного періоду. Поняття «нематеріальні ресурси» використовується для характеристики сукупності об'єктів інтелектуальної власності.

Інтелектуальна власність — це юридична категорія, яка застосовується для:

- визначення результатів творчої праці людини (творів науки, техніки, мистецтва та інших видів діяльності);

- позначення належності таких результатів творчої відповідним суб'єктам творчої діяльності;

- закріплення за цими суб'єктами особистих немайнових і майнових прав, пов'язаних із розробкою та використанням створених ними інтелектуальних продуктів;

Об'єкти інтелектуальної власності класифікуються слідуєчим чином.

I. Об'єкти промислової власності винаходи; корисні моделі; промислові зразки; знаки для товарів і послуг; зазначення походження товару; фірмове найменування; способи захисту від недобросовісної конкуренції.

II. Об'єкти, що охороняються авторським правом і суміжними правами. твори в галузі науки, літератури та мистецтва; комп'ютерні програми; бази даних; топології інтегральних мікросхем; права виконавців, виробників фонограм та організацій мовлення.

III. Нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності. раціоналізаторські пропозиції; «ноу-хау»; комерційні таємниці.

6.4. Управління інтегральними факторами продуктивності

Інноваційні процеси — це сукупність будь-яких якісних змін у часі і просторі, що призводить до появи новин, запровадження в комерційно-виробничу практику яких визнається за нововведення.

За своїм характером новини і нововведення поділяються на взаємозв'язані види.

Технічні новини і нововведення проявляються у вигляді нових виробів, технологій їх виготовлення, засобів виробництва (машин, устаткування енергії, конструкційних матеріалів).

Організаційні нововведення охоплюють нові методи і форми організації всіх видів діяльності підприємства.

Економічні нововведення — це застосування нових методів управління наукою та виробництвом через реалізацію функцій прогнозування та планування, фінансування, ціноутворення, мотивації та оплати праці.

Соціальні нововведення — це різноманітні чинники активізації діяльності людей, спрямованих на підвищення їх віддачі (професійна підготовка і підвищення кваліфікації персоналу і перш за все керівного складу всіх рівнів, стимулювання творчої діяльності, поліпшення санітарно-гігієнічних умов і постійне підтримування високого рівня безпеки праці, охорони здоров'я людини та охорони довкілля, створення оптимальних умов життя тощо).

Юридичні нововведення — нові і змінені закони та різноманітні правові документи, що визначають і регулюють всі види діяльності підприємства і організацій.

Найбільший за наслідками безпосередній вплив на продуктивність підприємства справляють технічні та організаційні нововведення. Про рівень впливу окремих організаційно-технічних та інших нововведень на рівень продуктивності підприємства свідчать нижченаведені приклади.

Вплив технічних і організаційних нововведень (ТОН) на рівень продуктивності можна розрахувати на основі слідуючих показників.

Річна економія від зниження собівартості продукції (E_c).

Величини цієї економії визначається за формулою

$$E_c = (C_o - C_1)N, \quad (6.28)$$

де C_o і C_1 — собівартість одиниці продукції відповідно до і після запровадження ТОН (грн);

N — річний обсяг продукції в натуральному виразі.

Приріст обсягів продукції за рахунок зниження фондомісткості продукції ΔB визначається за формулою

$$\Delta B = B_o \frac{f_o - f_i}{f_i}, \quad (6.29)$$

де B_o — обсяг реалізованої продукції в базисному періоді (грн);

f_o і f_i — фондомісткість продукції, виробленої на існуючих фондах відповідно в базисному і звітному періодах.

Приріст продукції за рахунок підвищення фондовіддачі ΔB може бути розрахований за слідуючою формулою

$$\Delta B = \frac{f_{B2} - f_{B1}}{f_{B1}} B_o, \quad (6.30)$$

де B_o — обсяг реалізованої продукції у базисному періоді;

f_{B1} , f_{B2} — фондовіддача виробничих фондів відповідно в базисному, звітному періодах.

Технічні новини інноваційних процесів з'являються в результаті **науково-технічного прогресу (НТП)**.

Науково-технічний прогрес (НТП) — це багатогранний процес, який охоплює розвиток науки і техніки, підготовку кадрів, конкретним результатом якого являється створення нових і вдосконалення функціонуючих технологій, засобів виробництва.

Безпосереднім результатом НТП є поява нових технологій, нових знарядь праці і нових предметів праці.

Сучасним технологіям властиві такі тенденції розвитку і застосування:

а) перехід до малостадійних процесів через поєднання в одному технологічному агрегаті кількох операцій, які раніше виконувалися окремо;

б) забезпечення в нових технологічних системах безвідходності виробництва;

в) підвищення рівня комплексності механізації процесів на засаді застосування систем машині технологічних ліній;

г) використання в нових технологічних процесах засобів мікроелектроніки, що дає змогу одночасно з підвищенням ступеня механізації виробничих процесів досягти більшої гнучкості самого виробництва.

Оцінка продуктивності технічних нововведень

Єдиним узагальнюючим показником продуктивності будь-якої групи технічних нововведень служить економічна віддача (економічний ефект), що характеризує абсолютну величину перевищення вартісної оцінки очікуваних (фактичних) результатів над сумарними витратами ресурсів за певний розрахунковий період.

Величину економічної віддачі розраховують як на макро- так і мікрорівні.

Макроекономічний ефект від застосування технічних нововведень розраховується з точки зору їх впливу на кінцеві результати розвитку економіки країни. При цьому порівнюються результати технічних нововведень з витратами на їхню розробку, виробництво і споживання (користування).

Мікроекономічний (комерційний) ефект обчислюється на окремих стадіях відтворювального циклу «наука — виробництво — користування (споживання)», що дає змогу оцінити продуктивність певних технічних нових і нововведень з огляду на соціально-економічні інтереси окремих науково-дослідних (проектно-конструкторських) організацій, підприємств-продуцентів і підприємств-споживачів. Як макроекономічний ефект ($E_{\text{ма}}$) так і мікроекономічний ефект ($E_{\text{мі}}$) визначаються за одним алгоритмом як різниця між результатами (P_T) (обсягом продукції, робіт послуг у вартісній оцінці) і витратами (B_T) на їх досягнення за певний розрахунковий період (T)

$$E_{\text{ма(мі)}} = P_T - B_T. \quad (6.31)$$

Оскільки розрахунковий період має значну тривалість, то результати і витрати за кожний його рік треба визначати з урахування лагу часу, тобто приводити до розрахункового року за допомогою спеціального коефіцієнта приведення α_t , що обчислюється за формулою:

$$\alpha_t = (1 + E_n)^{t_p - t}, \quad (6.32)$$

де E_n — норматив приведення різночасних витрат і результатів ($E_n = 0,1$);

t_p — розрахунковий рік;

t — рік, за який витрати і результати приводяться до розрахункового року.

Організаційний менеджмент

Будь-яке підприємство, чи фірма тільки тоді домагається безперервного зростання продуктивності коли їх багатогранна діяльність спирається на організаційний менеджмент.

Під **організаційним менеджментом** слід розуміти процес використання організаційних факторів підвищення продуктивності в усіх сферах діяльності підприємства.

До організаційного менеджменту потрібно відносити вдосконалення не лише безпосередньо процесів виробництва і праці, а і функціонування окремих чи всієї сукупності елементів господарського механізму — системи управління, планування (програмування), фінансування, матеріального стимулювання, матеріально-технічного забезпечення, науково-технічного обслуговування, інновацій.

Економічна безпека підприємства

За ринкових умов господарювання дуже важливого значення набуває економічна безпека всіх суб'єктів підприємницької діяльності.

Економічна безпека фірми (підприємства, організації) — це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу інформації і технології

техніки та устаткування) і підприємницьких можливостей, за якою гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування, динамічного науково-технічного розвитку безперервного зростання продуктивності, запобігання внутрішніх і зовнішнім негативним впливам (загрозам).

Основні напрями формування економічної безпеки на підприємстві (організації)

Фінансова складова

Спочатку оцінюють загрози економічній безпеці, що мають політико-правовий характер і включають:

- внутрішні негативні дії (неефективне фінансове планування та управління активами; малоефективна ринкова стратегія; помилкова цінова і кадрова політика.

- зовнішні негативні дії (сискурятивні операції на ринки цінних паперів; цінова та інші форми конкуренції; лобіювання конкурентами недостатньо продуманих рішень органів влади);

- форс-мажорні обставини (стихійне лихо, страйки, військові конфлікти) та обставини, наближені до форс-мажорних (несприятливі законодавчі акти, ембарго, блокада, зміна курсу валют тощо).

У процесі оцінки поточного рівня забезпечення фінансової складової економічної безпеки підлягають аналізу:

- фінансова звітність і результати роботи підприємства (організації);

- платоспроможність, фінансова незалежність, структура і використання прибутку;

- конкурентний стан підприємства (організації) на ринку — частка ринку, якою володіє суб'єкт господарювання; рівень застосування технологій і менеджменту;

- ринок цінних паперів підприємства (організації) — оператори та інвестори цінних паперів, курс акцій і лістинг.

Інтелектуальна і кадрова складова

Охорона інтелектуальної та кадрової складових економічної безпеки охоплює взаємозв'язані і водночас самостійні напрями діяльності того чи іншого суб'єкта господарювання:

- перший зорієнтовано на роботу з персоналом фірми, на підвищення продуктивності діяльності всіх категорій персоналу;

- другий — це збереження і розвиток інтелектуального потенціалу, тобто сукупності всіх прав на інтелектуальну власність, або на її використання (в тому числі патентів і ліцензій), та на поповнення знань і професійного досвіду працівників підприємства (організації).

Забезпечення охорони техніко-технологічної складової безпеки підприємства необхідно здійснювати в декілька етапів.

Перший етап охоплює аналіз ринку технологій стосовно виробництва продукції, аналогічної профілю даного підприємства чи організації — проектувальника (збирання та аналіз інформації щодо особливостей технологічних процесів на підприємствах, котрі виготовляють аналогічну продукцію, аналіз науково-технічної інформації стосовно розробок в даній галузі).

Другий етап — це аналіз конкретних технологічних процесів і пошук внутрішніх резервів поліпшення технологій, що використовуються.

На третьому етапі здійснюється:

- а) аналіз товарних ринків за профілем продукції, що виготовляється підприємством, та ринків товарів-замінників;
- б) оцінка перспектив розвитку ринків продукції підприємства;
- в) прогнозування можливої специфіки необхідних технологічних процесів для випуску конкурентоспроможних товарів.

Четвертий етап присвячується переважно розробці технологічної стратегії розвитку підприємства (виробника продукції), що має включати:

- 1) виявлення перспективних товарів з групи (номенклатури, асортименту), що виготовляється підприємством;
- 2) планування комплексу технологій для виробництва перспективних товарних позицій;
- 3) формування фінансових коштів, необхідних на технологічний розвиток підприємства;
- 4) розробка плану технологічного розвитку підприємства за декількома альтернативними варіантами;
- 5) розробка планів по НДЕКР на основі плану технологічного розвитку підприємства.

П'ятий етап — практична реалізація плану технологічного розвитку підприємства.

Шостий етап є завершальним, на якому аналізуються результати практичної реалізації заходів щодо охорони техніко-технологічної складової економічної безпеки на підставі спеціальної карти розрахунків ефективності таких заходів. Формалізована оцінка рівня техніко-технологічної складової економічної безпеки підприємства за окремим функціональним критерієм (ОФК) здійснюється за формулою:

$$\text{ОФК} = \frac{З_{\text{в}}}{B_{\text{в}} + З_{\text{з}}}, \quad (6.33)$$

де $З_{\text{в}}$ — сумарний відвернений збиток від реалізації комплексу заходів для охорони техніко-технологічної безпеки підприємства;

$B_{\text{в}}$ — загальна сума витрат на реалізацію зазначеного комплексу заходів;

$З_{\text{з}}$ — сумарний завданий підприємству збиток за техніко-технологічною складовою його економічної безпеки.

Політико-правова складова економічної безпеки

Загальний процес охорони політико-правової складової економічної безпеки здійснюється за типовою схемою, яка охоплює такі елементи (дії) організаційно-економічного спрямування:

- 1) аналіз загроз негативних впливів;
- 2) оцінка поточного рівня забезпечення;
- 3) планування комплексу заходів, спрямованих на підвищення цього рівня;
- 4) здійснення ресурсного планування;
- 5) планування роботи відповідних функціональних підрозділів підприємства (організації);
- 6) оперативна реалізація запропонованого комплексу заходів щодо організації належного рівня безпеки.

Передовсім детально аналізують загрози внутрішніх і зовнішніх негативних впливів на політико-правову складову економічної безпеки та причини їхнього виникнення.

Основними причинами виникнення внутрішніх негативних впливів можуть бути:

- а) низька кваліфікація працівників юридичної служби відповідного суб'єкта господарювання та помилки у підборі персоналу цієї служби;
- б) недостатнє фінансування юридичного забезпечення підприємницької або іншої діяльності;
- в) небажання або нездатність підприємства (організації) активно впливати на зовнішнє політико-правове середовище його (її) діяльності.

Контрольні завдання та запитання

1. Назвіть напрями зростання продуктивності за чинниками «вироби» і «матеріальні ресурси».
2. Визначте екстенсивні та інтенсивні складові зростання продуктивності за чинниками «основні фонди» й «виробничі потужності».
3. Розкрийте механізм впливу інформаційних технологій на рівень продуктивності.
4. Визначте вплив інвестиційних чинників на рівень продуктивності.
5. Охарактеризуйте основні напрями підвищення продуктивності персоналу.
6. Як впливають нематеріальні ресурси й нематеріальні активи на рівень продуктивності?
7. Як впливає система управління, організації праці та організації виробництва на рівень продуктивності?
8. Розкрийте механізм впливу інновацій на рівень продуктивності.
9. Як впливає організаційний менеджмент на рівень продуктивності?

10. Яким є взаємозв'язок економічної безпеки підприємства із динамікою продуктивності?

Література

1. Менеджмент продуктивності: Навч. посіб. / Укл. А. О. Ласкавий. — К.: КНЕУ, 2004. — 288 с. С. 233—265.
2. Менеджмент продуктивності: Навч. посіб. / А.В. Калина, С.П. Калініна, Н.Д. Лук'яненко. — К.: МАУП, 2004. — С. 24—32.
3. Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбаток М. І. Економічний аналіз / За ред. М. Г. Чумаченка. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 154, 323—332, 340—344, 412—414.
4. Грещак М. Г., Колот В. М., Наливайко А. П. Економіка підприємства / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 125—126, 178—181, 187—190, 207; 220—223, 482, 487—505.
5. Колот А. М. Мотивація персоналу. — К.: КНЕУ, 2003. — С. 15—22.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. — М.: Прогресс, 1992. — С. 114.

ТЕМА 7. МЕНЕДЖМЕНТ ПРОДУКТИВНОСТІ НА МАКРОРІВНІ

7.1. Класифікація макrorівневих факторів продуктивності

7.2. Шляхи оптимального формування і використання складових життєвого простору країни

7.3. Управління структурними змінами в економіці

7.4. Оптимізація інфраструктури і соціально-економічної політики уряду

7.1. Класифікація макrorівневих факторів продуктивності

Зовнішні фактори продуктивності — це ті, які знаходяться за межами підприємств (організацій) і не контролюються їх менеджерами. Зовнішні фактори продуктивності, оскільки вони проявляються і реалізуються на макrorівні, то їх іще називають макrorівневими факторами.

Класифікація

Інфраструктура і урядова політика (інституціональні механізми; інфраструктура; внутрішній ринок споживчих товарів і послуг; фіскальна політика; державний бюджет; бюджетний дефіцит і державний борг; кредитно-грошова політика; соціальна політика; національна безпека держави).

Життєвий простір країни (населення; територія; екологія; земля і клімат; природні багатства і природні ресурси).

Структурні зміни в економіці (структурні зміни в зайнятості; структурні зміни ВВП; інвестиційні структурні зміни).

Макрорівневі (зовнішні) фактори продуктивності впливають на її динаміку як позитивно, так і негативно. Ось чому макрорівневими факторами необхідно управляти таким чином, щоб безперервно забезпечити максимальні темпи зростання продуктивності за їх рахунок.

7.2. Шляхи оптимального формування і використання складових життєвого простору країни

Населення — це природно-історична сукупність людей, яка постійно змінюється як за кількісними так і якісними параметрами.

Населення характеризується перш за все рівнем його відтворення. Під відтворенням населення слід розуміти процес безперервного поновлення поколінь людей. Існує природне і механічне відтворення населення. Природне відтворення населення формується під впливом народжуваності і смертності, а механічне — в результаті міграційних процесів.

Слід розрізняти види і типи відтворення населення. Види поділяють на традиційний і сучасний. Для традиційного виду відтворення населення характерна як висока народжуваність, так і висока смертність. Сучасний вид відтворення характеризується одночасно і низькою народжуваністю і низькою смертністю.

Типи відтворення населення поділяють на розширений, простий, звужений. Кожен із них може бути реалізований як в умовах традиційного, так і сучасного виду відтворення. При достатньо тривалому збереженні рівності параметрів народжуваності і смертності відтворення населення є простим, при перевищенні рівня народжуваності над смертністю — розширеним, а при зворотному співвідношенні — звуженим. Саме звужене відтворення населення негативно впливає на рівень економічного зростання і зростання продуктивності як в поточному періоді, так і в перспективі.

Проте на жаль в Україні якраз і відбувається процес звуженого відтворення населення. І не випадково, що чисельність населення в Україні за роки реформи зменшилось майже на 3 мільйони осіб. А за прогнозами ООН протягом наступних 50 років населення України може скоротитись на 40 % — найвищий показник у світі.

Як відомо, стан здоров'я людей на 60—70 % залежить від способу життя, на 10—15 % — від якості навколишнього середовища, настільки ж від спадковості і тільки на 8—10 % від рівня медичного обслуговування.

Суть здорового життя способу полягає в тому, що люди в результаті своєї психологічної діяльності свідомо формують свої природні потреби, задовольняючи які відповідними благами постійно зміцнюють своє психологічне і фізичне здоров'я, збільшуючи таким чином тривалість свого життя.

В той же час сьогодні в Україні практично всі ЗМІ в психологію людей країни і особливо молоді агресивно в насильницькій спосіб упроваджують,

укорінюють антипотреби, які задовольняються антиблагами (вільне кохання, швидка їжа, паління, необмежене вживання алкоголю і, навіть, наркотиків) формуючи таким чином деградований, руйнівний спосіб життя, який в багатьох випадках є причиною виникнення таких хвороб як алкоголізм, алкогольний психоз, наркоманія, венеричні захворювання, СНІД, рак, серцево-судинні захворювання та ін. Це зумовлює необхідність підвищення екологічних витрат на підтримку здоров'я населення, що великим тягарем лягає на плечі платників податків, але практично не приносять користі, оскільки вік людей при цьому скорочується, як мінімум на 10 років.

Одним із таких першочергових напрямів повинно бути ліквідування всіх форми пропаганди деградаційного способу життя населення і сформувати систему здорового способу життя народу.

Другий напрямок — це демократизація розподілу національного багатства. Так, навіть, за оцінками західних спеціалістів співвідношення в доходах нижнього населення і верхнього складає 1 : 30 і навіть 1 : 40. В той час як в західних країнах цей показник не перевищує 1 : 7.

Територія будь-якої країни характеризується і такими показниками як рівень її придатності для постійного проживання населення (наявність родючих земель, водних ресурсів, пустель, якісні параметри клімату) відсутністю чи наявністю систематичних природних катаклізмів — землетрусів, тайфунів, вивержень, вулканів, смерчів, повеней та ін.

Сьогодні в багатьох країнах світу спостерігається дефіцит території життєвого простору, що негативно впливає на зростання національної продуктивності. І тому практично всі міста Західної Європи сьогодні зростають уверх, а їх інфраструктура все більше заглиблюється в землю. Крім того такі країни як Нідерланди, Японія та ін. відвойовують величезні ділянки земель у морів і океанів.

Саме обмеженість території, необхідність її збереження є однією з причин того, що високорозвинуті країни формують свої виробництва і в першу чергу виробництва, які забруднюють довкілля на території слаборозвинутих країн і країн з перехідною економікою.

Екологія. Життєвий простір країни, його територія, повітряний басейн в сучасний період характеризуються екологічними параметрами, які впливають на здоров'я людей, родючість земель, якість повітряного і водного басейнів, а відтак на рівень продуктивності.

Водночас сучасні прогресивні технології у багатьох випадках уможливлюють не тільки зменшення кількості шкідливих відходів, а й перетворення їх на додаткові чинники зростання обсягів продукції, прибутковості і рівня продуктивності. Зокрема застосування технології утилізації викидів сірчаного ангідриду тепловими електростанціями через оснащення їх відповідними газоочисними установками може задовольнити половину потреби народного господарства України в сірчаній кислоті.

Проте сьогодні знешкоджується тільки 78 % шкідливих речовин, що відходять у повітря від стаціонарних джерел забруднення, а скидання забруднених стічних вод у природні поверхневі водні об'єкти складає 38 %. Отже в Україні різке зростання національної продуктивності можна забезпечити за рахунок екологізації виробництва.

Екологічність території країни характеризується співвідношенням розмірів території на якій зосереджена дика природа до всієї території країни, кількість видів рослинного і тваринного світу, які повністю винищені, або знаходяться на межі повного винищення і занесені до Червоної книги.

Якщо раніше, до початку реформ, основним джерелом забруднення повітря були промислові підприємства, то сьогодні джерелом такого забруднення є автомобільний транспорт.

В глобальному масштабі довкілля найбільше потерпає від забруднення високорозвинутими країнами. Причому знизити екологічний тиск на природу деякі з цих країн відмовляються.

В той же час існують пропозиції хоча поки що і не на офіційному рівні щодо продажу квот чистого повітря слаборозвинутими країнами і країнами з перехідною економікою високорозвинутим країнам. Якщо це відбудеться, то промисловий розрив між означеними суб'єктами буде фактично затверджено міжнародними угодами.

Земля і клімат

Земля характеризується перш за все природною якістю ґрунтів, наявністю в них гумусу. Проте, згідно з дослідженнями 1989 р. в Україні в результаті ерозії ґрунтів щорічно змивалося і втрачалося залежно від кліматичних умов від 50 до 80 мільйонів тонн гумусу, основи родючості ґрунтів.

Найбільша частка земель за територією, як правило, припадає на сільськогосподарське виробництво. З усіх видів сільськогосподарських підприємств найпоширенішими у розвинутих країнах Заходу є сімейні оренди, які ведуть виробництво, як правило, власними силами..

Слід зауважити, що західні країни надають сільському господарству значні субсидії. Так, наприклад, близько половини загального бюджету ЄС, а це більш як 40 млрд. євро припадає на сільськогосподарські субсидії.

Клімат безпосередньо впливає на рівень національної продуктивності.

Чим нижча середньорічна температура в країні, тим більше необхідно витратити матеріальних ресурсів на досягнення цих результатів, які досягаються в країнах із більш високою середньорічною температурою.

В Україні середньорічна температура також значно нижча, ніж у Західній Європі. На віддачу її землі, її зберігання найкраще впливає помірний клімат, порівняно, скажімо, з континентальним, чи тропічним. Ось чому потрібні економічні ресурси.

Природні багатства і природні ресурси – це сукупність речей і сил природи, які можуть бути використані нацією для своїх потреб, як на сучасному етапі, так і в перспективі її прийдешніми поколіннями.

Природні багатства поділяють на наземні й підземні.

До природних багатств відносяться повітряний простір, водні і лісові багатства, ґрунти, багатства флори і фауни, мінерально-сировинні багатства.

Природні ресурси — це та частина природних багатств країни, яка може бути використана нацією її громадянами для задоволення своїх потреб на сучасному етапі. Природні багатства, як і природні ресурси є фундаментальною основою функціонування національної економіки, служать вихідним, початковим матеріалом для створення будь-якого виду продукції.

Без природних ресурсів неможливе національне виробництво. Ось чому макроекономічне управління природними ресурсами зводиться у високорозвинутих країнах до їх економії, до накопичення для прийдешніх поколінь.

7.3. Управління структурними змінами в економіці

Зміни в зайнятості. На динаміку продуктивності впливають, у першу чергу, зміни в зайнятості трудових ресурсів. *Трудові ресурси* — це частина населення, яка володіє фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями, необхідними для роботи в різних галузях економіки.

До трудових ресурсів відносяться:

- населення в працездатному віці (чоловіки 16—59 років і жінки 16—54 років), за винятком непрацюючих інвалідів праці I і II групи та непрацюючих осіб працездатного віку, які отримують пенсії за віком на пільгових умовах (чоловіки 50—59 років, жінки 45—54 роки);
- населення старше і молодше працездатного віку, що зайняті економічною діяльністю.

Зареєстровані безробітні згідно з Законом України «Про зайнятість населення» — це працездатні громадяни працездатного віку, які не мають заробітку або інших передбачених законодавством доходів, зареєстровані у державній службі зайнятості як такі, що шукають роботу, готові та здатні приступити до підходящої роботи.

Рівень безробіття — відношення (у відсотках) кількості безробітних до економічно активного населення (робочої сили) або до працездатного населення працездатного віку.

Природно, що кожна країна намагається досягти оптимальної зайнятості трудових ресурсів, коли безробіття не перевищує його природного рівня, тобто знаходиться в межах 3—5 %. Саме при оптимальній зайнятості забезпечуються максимальні темпи зростання продуктивності, оскільки згідно закону Оукена один процент приросту безробіття понад природну норму призводить до зниження темпів зростання ВВП на 2,5—3 %.

Міжнародна практика свідчить, що проблема зайнятості вирішується позитивно тільки за допомогою держави. При цьому проблема зайнятості

повинна вирішуватись за двома напрямками: а) регулювання рівня і тривалості безробіття; б) соціальний захист потерпілих від неї людей.

Світовий досвід показує, що зміни в структурі зайнятості позитивно впливають на рівень національної продуктивності в тих випадках, коли при зростанні обсягів сільськогосподарського виробництва одночасно зменшується чисельність працівників в цій галузі, які переміщуються в обробну промисловість, машинобудування, будівництво, в сферу обслуговування, охорону здоров'я, освіти, наукове обслуговування.

Досвід країн світу, в тому числі Японії і Німеччини, показує, що соціально-економічна криза може бути подолана за умови, коли рух робочої сили відбувається у високотехнологічній галузі промисловості, забезпечуючи їх пріоритетний розвиток.

Міждержавний міграційний рух робочої сили в останні роки відбувається безперервно. При цьому, як правило, високорозвинуті країни задарма імпортують висококваліфіковану і високоінтелектуальну робочу силу із слаборозвинутих країн і країн з перехідною економікою, що є одним із факторів зростаючого технологічного відставання останніх, і падіння рівня їх національної продуктивності.

Особливе значення для підвищення продуктивності соціально-економічного зростання має зайнятість у вітчизняній економіці інтелектуальної робочої сили. Адже інтелектуальна робоча сила створює нові високопродуктивні інвестиційні товари, новітні технології. Інтелектуальна робоча сила — це національне надбання.

Структурні зміни ВВП

Експортно-імпортна структура ВВП.

Структура ВВП і в першу чергу матеріально-речова структура його експорту та імпорту впливає на рівень зайнятості, а відтак і на рівень продуктивності. Експорт готової продукції і імпорт сировини — це чинники підвищення зайнятості. І навпаки, експорт сировини і імпорт готової продукції — фактори зростання чисельності безробітних, утримання яких призводить до збільшення бюджетних видатків, що є фактором зниження продуктивності. Цей феномен красномовно демонструє українська економіка.

Майже 50 % внутрішнього споживання припадає на імпортовану Україною продукцію високої споживчої готовності. Так ось, на 73 % ці товари виготовлені з української сировини, що є фактором одночасного зростання безробіття в Україні, і зайнятості в тих країнах, де ця продукція виготовляється. При цьому праця іноземних працівників, які виготовляють із української сировини готову продукцію, для українців фактично оплачується коштом України.

Експортно-імпортна структура ВВП впливає не тільки на рівень зайнятості, але і на його обсяги. Експорт готової продукції і імпорт сировини збільшують обсяги валового внутрішнього продукту і навпаки, імпорт готової

продукції і експорт сировини зменшують його обсяги відповідно підвищуючи і зменшуючи рівень національної продуктивності.

Країни, що вже протягом 200 років постачають на світовий ринок сировину в обмін на готову продукцію, сьогодні бідніше передових країн в 60 разів. А ще 15—20 років тому назад цей розрив був у 2—3 рази меншим.

Інвестиційні структурні зміни повинні бути спрямовані на збільшення капітальних вкладень в науку і базові галузі економіки — машинобудування, приладобудування, сільське господарство, енергетику, космонавтику, літакобудування, військову техніку, побутову електронну техніку. Теоретичні надбання світової економічної думки, успішно підтверджені практичним досвідом багатьох країн світу показують, що інвестування економіки приносить необхідні соціально-економічні результати тоді, коли в інвестиційних процесах приймає активну участь сама держава. Держава повинна інвестувати фундаментальну науку, соціальні програми, базові галузі економіки, що забезпечують її технологічне зростання. Загальновизнаним в усьому світі є той факт, що наука успішно розвивається тільки тоді, коли рівень її фінансування досягає 4 % від обсягу ВВП.

Надія на іноземні інвестиції — то марна справа. Їх обсяги складають тільки 8 % від річних потреб. При чому 90 % іноземних інвестицій спрямовуються в сферу виробництва сировини і напівфабрикатів. Так населення Німеччини інвестує власну економіку своїми доходами на 70 %. Друге місце в інвестуванні економіки займають вітчизняні банки і тільки на третьому місці знаходяться іноземні інвестори.

Отже, якщо в країні відсутній платоспроможний попит населенні, то відсутнє споживання, а відтак і відсутнє фінансування народом своєї власної економіки.

Що не стосується системи інвестування масштабів виробництва, то вона повинна формувати оптимальне співвідношення між кількістю дрібних, середніх і великих підприємств, що забезпечує максимальні темпи зростання продуктивності. І не випадково, наприклад, Японія заохочує створення дрібних підприємств, на яких пробується і удосконалюється нова технологія, яка потім передається великим компаніям.

7.4. Оптимізація інфраструктури і соціально-економічної політики уряду

Інституціональні механізми

Для безперервного підвищення продуктивності в усіх суб'єктах господарювання держава має створити відповідні організаційні передумови, що забезпечуватимуть постійне функціонування на національному, регіональному, галузевому рівнях, на рівні підприємств спеціальних інституціональних механізмів — організацій (дослідних і навчальних центрів, інститутів, асоціацій). Їхню діяльність потрібно зосередити на:

1) розв'язанні ключових проблем підвищення продуктивності різних виробничо-господарських систем та економіки країни в цілому;

2) практичній реалізації стратегії і тактики розвитку національної економіки на всіх рівнях управління.

Нині у світі функціонує понад 150 міжнародних, національних і регіональних центрів (інститутів, асоціацій) з продуктивності та управління.

Інфраструктура. Важливою передумовою зростання національної продуктивності є необхідний рівень мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури. Нині всі підприємницькі структури користуються послугами інноваційних фондів і комерційних банків, бірж (товарно-сировинних, фондових), центрів зайнятості та інших інститутів ринкової інфраструктури. Безпосередній вплив на рівень продуктивності підприємств (організацій) справляє належний розвиток виробничої інфраструктури (комунікацій, спеціалізованих інформаційних систем, транспорту, торгівлі тощо).

Урядова політика. Державне регулювання економіки має довгу історію. Практика тут випереджає теорію. В період раннього капіталізму в Європі існував централізований контроль над цінами, якістю товарів і послуг, продажними ставками і зовнішньою торгівлею.

Взагалі метою втручання держави в економічні процеси є узгодження загальнодержавних, загальнонародних інтересів з вузькогоїстичними інтересами організацій всіх форм власності.

Ефективна політика і стратегія, стабільність уряду і сильне лідерство, що спроможне упроваджувати в життя прийняті їм рішення — всі ці фактори необхідні для забезпечення економічного зростання і підвищення продуктивності. Цього можна досягти, поєднуючи різними шляхами стимулюючі і регулюючі заходи економічної політики.

До числа інструментів урядової політики, яка забезпечує прискорене зростання продуктивності відносяться:

- національна економічна політика і плани розвитку економіки;
- державні підприємства;
- трудове законодавство;
- контроль за забрудненням навколишнього середовища;
- законодавство з охорони здоров'я і безпеки праці;
- політика в області суспільного добробуту;
- монопольне право на використання патентів;
- обов'язкові ревізії діяльності підприємств;
- тарифи на імпорتنі квоти;
- податки і податкові пільги;
- законодавство з реалізації прав людини і підприємств;
- урядові дотації і субсидії;
- регулювання умов праці;
- стримування конкуренції;

- антитрестовське законодавство;
- закони, що стосуються заохочувальних платежів;
- безоплатне або субсидоване надання обладнання і послуг.

Нижче більш детально розглядаються найголовніші напрями урядової політики, реалізація якої забезпечує безперервне підвищення продуктивності.

Внутрішній ринок споживчих товарів і послуг являється чинником соціально-економічного зростання і зростання національної продуктивності, але тільки в тому випадку, коли ці товари і послуги являються вітчизняними. Купуючи вітчизняні товари і послуги населення країни своїми доходами через систему торгівлі фактично фінансує, інвестує національне виробництво, забезпечуючи його необхідними оборотними коштами, які витрачаються на закупівлю сировини, матеріалів, виплату заробітної плати.

Таким чином, соціально-економічне зростання і зростання продуктивності зумовлюються виробництвом вітчизняних товарів і послуг та їх ефективне споживання населенням країни. Якщо таке споживання відсутнє, то процес виробництва паралізується і соціально-економічне зростання набуває від'ємного характеру. Залежність між платоспроможним попитом інвестиціями, зайнятістю, величиною ЧНП і продуктивністю, зумовлюється через мультиплікатор доходів.

Його величина визначається за такою формулою

$$\text{Мультиплікатор доходів} = \frac{\text{Зміни в реальному ЧНП}}{\text{Первісні зміни у платоспроможному попиті}}$$

Якщо, наприклад, зростання платоспроможного попиту на 5 млрд. грн. зумовить зростання обсягів виробництва 15 млрд. грн., то мультиплікатор доходів становитиме 3 (15/5). Сутність мультиплікатора доходів полягає в наступному. Початкове збільшення платоспроможного попиту є не що інше як збільшення інвестицій, що створює певну кількість робочих місць або первинну зайнятість. Витрати цих первинно зайнятих працівників збільшують вторинну зайнятість. Витрати вторинних зайнятих в свою чергу забезпечують подальше збільшення зайнятості.

Припустимо, що первинні зайняті отримують 100 млрд. грн. доходу. Припустимо, що $\frac{3}{4}$ доходу споживають, тобто вони виступають на ринку з новими витратами в розмірі 75 млрд. грн., які будуть спрямовані на закупівлю споживчих товарів. Ці 75 млрд. грн. зумовлять вторинну зайнятість і призведуть до нового зростання споживання, яке становить 56 млрд. грн. (при 75 % розмірі споживання).

Інакше кажучи, матиме місце приріст доходу, зумовлений збільшенням платоспроможного попиту, але в більшому розмірі, чим первісно здійснені інвестиції за рахунок збільшення платоспроможного попиту, тобто буде мати ефект мультиплікатора. Величина мультиплікатора буде тим більшою, чим буде вищою частка витрат на споживання порівняно з заощадженнями, тобто знаходиться в оберненій залежності з граничною схильністю до заощаджень (MPS).

$$\text{Мультиплікатор доходів} = \frac{1}{\text{MPS}} = \frac{1}{1 - \text{MPC}}, \quad (7.1)$$

оскільки $\text{MPS} + \text{MPC} = 1$,

де MPS — гранична схильність до заощаджень;

MPC — гранична схильність до споживання.

Водночас мультиплікатор доходів, розрахований на основі цієї формули, забезпечує «первинну», «вторинну» і т. д. зайнятість, у вітчизняній економіці в означених вище розмірах, якщо споживачі не купуватимуть імпортні товари. Але на практиці це нереально. Якщо ж «первинно» зайняті з 75 млрд. грн., які вони витрачають на закупівлю споживчих товарів третину (тобто 25 млрд. грн.) спрямовують на закупівлю імпортних товарів, то тільки 50 млрд. грн. зумовлять вторинну зайнятість у вітчизняній економіці і 25 млрд. грн. зумовлять першу додаткову зайнятість в іноземному виробництві. Припустимо тепер, що вторинно зайняті при 75 % розмірі споживання витрачають у тій самій пропорції свої доходи на закупівлю вітчизняної й іноземної продукції. Отже зайняті витратять своїх доходів на закупівлю продукції 37,5 млрд. грн. ($50 \cdot 0,75$), причому 25 млрд. грн. на закупівлю вітчизняних товарів і послуг і 12,5 млрд. грн. на закупівлю імпортної продукції. І це у відповідній пропорції зумовить третинну зайнятість у вітчизняній економіці і другу додаткову зайнятість в іноземному виробництві. Як бачимо, інвестування вітчизняної економіки через мультиплікатор доходів зменшується на величину закуплених населенням імпортних товарів, що зумовлює зменшення обсягів ЧНП і темпів зростання продуктивності.

Отже, з цього випливає однозначний висновок: мультиплікатор доходів забезпечує максимальний приріст ЧНП і продуктивності тільки за умови, коли в роздрібному товарообороті країни будуть відсутні імпортні товари. Необхідно також зазначити, що товари критичного імпорту також негативно впливають на рівень вітчизняного економічного зростання і рівень національної продуктивності і тому його номенклатурні обсяги по можливості необхідно звужувати.

Інфляція — це абсолютно безкарний, з нульовими втратами, позаекономічний засіб збагачення монопольної олігархії за рахунок народу. Ось чому в усіх державах світу, особливо на етапі раннього капіталізму та в період соціально-економічних криз, інфляція не допускається, придушується в першу чергу адміністративними методами. Ніяка фірма неспроможна буде підвищити ціни на свою продукцію без достатньої аргументації і відповідного дозволу цього органу.

Фіскальна політика, тобто політика оподаткування і державних

витрат є неодмінним і важливим елементом економічної системи.

Позитивна фіскальна політика покликана встановлювати державні податки і витрати таким чином, щоб вони, по-перше, сприяли зниженню коливань економічних циклів і по-друге, служили розвитку економіки високої зайнятості, не допускаючи надмірної інфляції, тобто в кінцевому рахунку сприяли зростанню національної продуктивності.

Реалізуючи економічні функції держави, фінансова політика стає в його руках гострим знаряддям, яке потрібно застосовувати вміло, раціонально і ефективно. Потреби в розробці і систематичному здійсненні активної фінансової політики виникла давно, але особливо посилилась в останній час, коли державні фінанси почали відігравати помітну роль в процесі капіталізму і перетворились у дійовий захід соціально-економічного зростання національної продуктивності.

Активна фінансова політика своє теоретичне обґрунтування отримала в роботах Дж. Кейнса і його послідовників. В 30—40 роки минулого століття. Завдання фінансової політики зводились перш за все до послаблення кризових явищ в економіці, підтримання високої господарської кон'юнктури, розширенню платоспроможного попиту.

В 50—60-ті роки вектор фінансової політики дещо зміщується. Її ціллю стає досягнення високої зайнятості і стимулювання темпів економічного зростання національної продуктивності.

На перший план в 70-ті роки висувається боротьба з інфляцією, але при цьому не знімаються проблеми забезпечення високої зайнятості, стимулювання економічного зростання, підвищення національної продуктивності, вирівнювання платіжного балансу і т. ін.

В середині 90-х років в умовах спаду ділової активності знову на порядок денний стало питання про заходи антикризового характеру і поліпшення соціально-економічних обставин.

Матеріальною основою проведення фінансової політики є зосередження в руках держави значних матеріальних і фінансових ресурсів. В розвинутих капіталістичних країнах держава розпоряджається від 1/3 до 3/5 національного доходу і виступає покупцем 1/3 кінцевого продукту.

Розрізняють прямі і непрямі фінансові методи регулювання економіки. До прямих відносять перш за все методи бюджетного регулювання. Кошти держбюджету використовуються для фінансування витрат на розширене відтворення економіки і покриття непродуктивних витрат держави, на державні інвестиції, на проведення структурної політики. Державні фінанси активно використовуються для надання прямих і непрямих субсидій і дотацій, цільових кредитів окремим підприємствам і галузям. Велике значення мають державні закупки товарів і послуг, які сприяють цілям стабілізації господарської кон'юнктури.

До непрямих відносяться заходи, за допомогою яких держава впливає на фінансові можливості товаровиробників і на розміри споживчого попиту, на стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу, а відтак і на рівень продуктивності. Найважливішу роль тут відіграє система оподаткування.

Потужним важелем накопичення капіталу в теперішній час є політика прискореної амортизації, яка в кінцевому рахунку зводиться до звільнення підприємців від оплати податків із частини прибутку, який штучно перерозподіляється в амортизаційний фонд. Отже, прискорена амортизація

розширює фінансові можливості товаровиробників, в той же час зменшує купівельну спроможність населення.

Головною формою мобілізації доходів держави служать прямі і непрямі податки. Сучасна фіскальна політика включає в себе елементи «автоматичної» стабілізації. До цих елементів відносяться по-перше, автоматична зміна податкових надходжень зі зміною господарюючих суб'єктів. Як тільки доходи товаровиробників починають зменшуватися, податкові надходження в бюджет також починають зменшуватися. Отже, якщо уряд сам передбачає зменшення надходжень до бюджету, то в результаті підвищуються доходи у товаровиробників.

Рівень збільшення ресурсів в державному бюджеті через податкові надходження залежить не стільки від величини податкової ставки, скільки від загальної маси доходів, які отримують підприємці і все населення. Адже при підвищенні податкової ставки підриваються стимули ділової активності, що призводить до зменшення доходів і відповідно податкової бази.

До «автоматичних» стабілізаторів відноситься допомога безробітним та інші соціальні виплати. В країнах із розвинутою ринковою економікою за останні 30 років детально розроблена система допомоги безробітним. Одразу після втрати роботи, людина починає отримувати виплати з фонду допомоги для безробітних. У випадку, коли він повертається на роботу, виплати із фонду допомоги безробітним припиняються. Податки, за рахунок яких фінансується допомога безробітним, різко зростають в умовах високої зайнятості. Тому резервний фонд збільшується в період підйому і впливає на зростання витрат виробництва. Навпаки, в період низької зайнятості резервний фонд використовується для виплати допомоги з метою підтримки рівня споживання і поліпшення спаду виробництва і продуктивності.

Третьою формою «вмонтованих стабілізаторів» є програми допомоги фермерам (в більш широкому розумінні — програма допомоги сільському господарству). Коли платоспроможний попит знижується і ціни на сільськогосподарську продукцію падають, уряд виплачує дотації фермерам і поглинає надлишки продукції. В умовах інфляції, коли ціни зростають, державні структури викидають товари на ринок і акумулюють грошову масу. Таким чином послаблюється як перша, так і друга тенденція, результатом яких є дестабілізація економіки.

Але не тільки уряд використовує стабілізатори. Недержавні інститути також мають свої «вмонтовані стабілізатори». Тому четвертою формою «вмонтованих стабілізаторів» є збереження корпорацій і особисті збереження. Існуюча практика корпорацій зберігати рівень виплати дивідендів, навіть в умовах зміни доходів, призводить до того, що нерозподілений прибуток, тобто заощадження корпорацій діють подібно амортизатору, або «вмонтованому стабілізатору». Оскільки сім'ї намагаються підтримувати звичайний рівень життя, то вони відповідно пристосовуються до підвищення свого доходу, а це, природно, сприяє стабілізації. У випадку, коли додатковий дохід сім'ї

перетворюється у витрати готівкою при оплаті товарів і послуг, або різко знижується споживання при погіршенні економічної ситуації, то така політика сімейного бюджету заважає стабілізації і зростанню продуктивності.

Державний бюджет представляє собою основний фінансовий план держави на поточний рік, що має силу закону. Затверджується законодавчими органами влади (парламентами).

За матеріальним змістом державний бюджет представляє собою форму створення і використання централізованого фонду грошових коштів держави, а за соціально-економічною сутністю — основний засіб перерозподілу національного доходу.

В сучасних умовах витрати по втручання в економіку в розвинутих країнах досягли 20—25 % загальних витрат державних бюджетів. І всі ці витрати прямо та побічно спрямовані на зростання продуктивності.

В цьому зв'язку важливе значення належить *соціальній функції бюджету*. Так у західних країнах державний бюджет став крупним джерелом коштів по відтворенню робочої сили. В умовах науково-технічного прогресу відтворення робочої сили все більшою мірою залежить від витрат на освіту, охорону здоров'я, соціальне страхування і забезпечення. В усіх зарубіжних країнах спостерігається значне зростання соціальних витрат і підвищення їх питомої ваги у ВВП і національному доході.

В сучасних умовах все більше значення надається людському чиннику як основній рушійній силі розвитку суспільного виробництва, підвищенню національної продуктивності, що і зумовлює зростання соціальних витрат. В сучасних умовах посилився цілеспрямований вплив державного бюджету на процес відтворення, розвиток продуктивних сил, що є чинником зростання національної продуктивності.

Державні витрати справляють великий стимулюючий вплив на розвиток економіки країни. Після Другої світової війни «економічне чудо» в Західній Німеччині, Японії, а пізніше в Південній Кореї, на Тайвані та в інших країнах відбулося при великій фінансовій підтримці держав.

З метою структурної перебудови окремим галузям промисловості надається вибіркова допомога у вигляді державних субсидій або пільгових банківських кредитів з урядовою гарантією.

Значні ресурси з державного бюджету надаються сільському господарству. Це одна з найбільш опікуваних і пріоритетних галузей в зарубіжних країнах. Субсидії сільському господарству видаються двох видів: на підтримку гарантованих цін на сільськогосподарську продукцію і на виробничі цілі — придбання сільськогосподарських машин, мінеральних добрив, будівництво складських приміщень. Основне значення мають субсидії на підтримку гарантованих цін. Важливо відмітити, що в країнах Європейського Союзу (ЄС) підтримка сільського господарства здійснюється не тільки на національному, а й на міжнародному рівні. Активна допомога

надається також експортним фірмам, що значно полегшує їх становище в умовах гострої конкурентної боротьби на світових ринках.

Державне втручання в економіку не тільки стимулює відносно високі темпи економічного зростання, а й пом'якшує її циклічні коливання, що позитивно впливає на темпи зростання національної продуктивності.

Бюджетний дефіцит і державний борг. При складанні державного бюджету, як правило, виникає бюджетний дефіцит (перевищення витрат бюджету на його доходами). Для покриття бюджетного дефіциту, використовується емісія грошей, різноманітні державні цінні папери.

Зовнішнім джерелом фінансування бюджетного дефіциту служать кредити міжнародних фінансових організацій, головним чином Міжнародного валютного фонду. Відомо, що західні країни в особі підконтрольних їм фінансових організацій — МВФ, Світового банку, Європейського банку реконструкції і розвитку — постійно вимагають від країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою скласти бездефіцитний бюджет. Це, навіть, є однією з умов надання кредитів. Проте, державні бюджети західних країн хронічно дефіцитні.

Бюджетний дефіцит взагалі може фінансуватись за рахунок трьох основних джерел: внутрішньої позики, зовнішньої позики і грошової емісії. Отже сучасна фіскальна політика розвинутих країн визнає використання незбалансованих бюджетів для стабілізації економіки, підвищення продуктивності і виходу з кризи. Це в свою чергу, може призвести, і, як правило, призводить до зростання державного боргу.

Державний борг представляє собою тимчасову мобілізацію державою додаткових коштів для покриття своїх витрат, в першу чергу шляхом випуску урядових позик. Необхідно розрізняти *зовнішній і внутрішній державний борг*.

Зовнішній державний борг — це заборгованість держави іноземним громадянам, фірмам, підприємствам, зарубіжним державам, міжнародним організаціям і фондам.

Внутрішній державний борг — це заборгованість держави своїм громадянам, фірмам, підприємствам і установам даної країни.

Така заборгованість, як правило, існує у формі емісії урядом країни цінних паперів (облігацій, сертифікатів, іменних чеків та ін.). Запозичені кошти мобілізуються в основному двома шляхами:

- 1) розміщенням боргових цінних паперів;
- 2) одержанням кредитів у спеціалізованих фінансово-кредитних інвесторів.

Внутрішня позика здійснюється через розповсюдження серед населення і підприємств (у першу чергу — приватних, акціонерних, орендних і т. п.) державних облігацій у розмірі всього або частини бюджетного дефіциту. В цьому випадку збільшення державних витрат відбувається за рахунок запозичених у населення грошових коштів, які відкладені ними на заощадження.

Таким чином, внутрішні грошові запозичення, оскільки вони збільшують обсяг витрат у реальному виробництві, стають чинником економічного зростання і зростання національної продуктивності.

Фінансування бюджетного дефіциту за рахунок зовнішніх запозичень менш ефективно, оскільки їх повернення означає виведення за межі країни певної частини ВВП, що збіднює її народ і державу. Причому цей борг переноситься на плечі майбутніх поколінь, що в перспективі негативно впливатиме на зростання національної продуктивності.

Кредитно-грошова політика. Головною ціллю кредитно-грошової політики є допомога економіці в досягненні необхідного рівня продуктивності, високої зайнятості і відсутності інфляції. Кредитно-грошова політика повинна зумовлювати збільшення грошової пропозиції під час спаду виробництва для стимулювання витрат, а під час інфляції навпаки, обмежувати пропозицію грошей, а, відтак, і витрат.

Коли економіка знаходиться на стадії процвітання, банки розширюють кредитування до максимуму своїх можливостей. І навпаки, коли з'являються ознаки депресії, банкіри поспіхом забирають свої пропозиції по позичкам, прагнуть до небезпечної ліквідності (надлишковим резервам) навіть якщо для цього потрібно пожертвувати потенціальним доходом від проценту.

В будь-якій державі централізована система управління грошовою пропозицією, яка б функціонувала в антициклічному, а не проциклічному ключі.

Отже кінцевою метою кредитно-грошової політики є допомога економіці в досягненні оптимального рівня економічного зростання і продуктивності на основі управління грошовими ресурсами, яке зводиться до трьох основних засобів:

- 1) операції на відкритому ринку;
- 2) зміна резервної норми;
- 3) зміна облікової ставки.

Нагадаємо, що комерційні банки надають кредити в межах надлишкових резервів, тим самим створюють гроші. Ці гроші створюються при наданні банками позичок і при купівлі у населення облігацій держави. І перша, і друга фінансові операції збільшують грошову пропозицію.

Кредитно-грошова політика впливає перш за все на інвестиційні витрати, змінюючи криву попиту і тим самим змінює реальний обсяг виробництва (Q), рівень продуктивності і рівень цін (P). На майже горизонтальному відрізку (1) кривої сукупної пропозиції політика «дешевих» грошей позитивно впливає на реальний обсяг виробництва, рівень продуктивності і зайнятості. Ціни на цьому відрізку сукупної пропозиції залишаються стабільними, оскільки велика грошова пропозиція дозволяє економіці досягти більшого обсягу виробництва при даному рівні цін. А майже вертикальному класичному відрізку політика «дешевих» грошей недоречна, оскільки вона зумовить інфляцію і дасть дуже

невелике, або навіть взагалі не дасть збільшення реального обсягу виробництва і зайнятості. Сказане представимо у вигляді такої таблиці.

Соціальна політика — це система заходів держави, спрямованих на забезпечення оптимального психологічного і фізичного здоров'я нації та постійне підвищення індексу людського розвитку.

Ефективна соціальна політика уряду повинна бути спрямована на:

- забезпечення робочими місцями всіх, хто бажає працювати, тобто рівень безробіття не повинен виходити за його природні межі;
- соціально-справедливий розподіл доходів між всіма верствами і соціальними прошарками населення.

Демократичний уряд не може допускати такої ситуації, коли окремі соціальні групи людей купаються в розкоші, а інші знаходяться за межею бідності, яка є причиною практично всіх захворювань і вимирання нації.

Справедливий розподіл доходів можна здійснити різноманітними способами, в тому числі і через систему диференційованого оподаткування, як це зроблено в Швеції (шведська модель соціалізму).

- забезпечення кожному громадянину країни рівня життя не нижче прожиткового мінімуму шляхом підвищення перш за все платоспроможного попиту;
- створення умов, які об'єктивно сприяють формуванню молоддю своїх сімей;
- матеріальне забезпечення молодих сімей, стимулювання високого рівня народжуваності;
- матеріальний і психологічний захист дітей і особливо сиріт. У зв'язку з цим нагадаємо, що сьогодні в Україні на 100 дітей припадає одна сирота.

Національна безпека держави. Оптимальні темпи зростання продуктивності можуть безперервно досягатись тільки за умови функціонування ефективної національної безпеки держави. Така безпека здійснюється за такими напрямками.

1. Забезпечення національного самоуправління в усіх сферах життєдіяльності, не досягаючи тиску з боку інших країн, всіляких фінансових міжнародних організацій, транснаціональних корпорацій, оскільки в протилежному разі, відбувається знищення нації і держави.

2. Охорона від розкрадання, винищення і вивезення за кордон інтернаціональною олігархією складових елементів національного життєвого простору, особливо невідновлюваних природних ресурсів, недопущення розпродажу землі фізичним і юридичним особам, які безпосередньо не займаються сільськогосподарським виробництвом.

3. Забезпечення охорони психологічного і фізичного здоров'я населення, особливо дітей і молоді, не допускаючи їх духовної деградації, яка неминуче переходить у фазу безповоротного невиліковного фізичного самознищення. Такий захист психологічного здоров'я нації потрібно здійснювати шляхом

сертифікації духовної продукції, відновлення розвитку і утвердження національних традицій.

4. Формування здорового психологічного і фізичного способу життя населення, особливо у молоді і дітей.

5. Формування і розвиток інтелектуального потенціалу дітей і молоді.

В зв'язку з цим нагадаємо, що сьогодні 2000 дітей в Україні не відвідують школу. А в Японії, наприклад, поставлені завдання, щоб 80 % молоді мало вищу освіту. В США ставлять перед собою завдання, щоб всі діти вміли читати і писати, а 18-ні молоді люди вміли працювати на комп'ютері і мали, як мінімум середню освіту.

6. Охорона інтелектуального потенціалу країни, недопущення його експорту за кордон, а тим більше безоплатного вивезення у високорозвинуті країни.

7. Створення найсприятливіших умов усередині країни для оптимального всебічного розвитку її корінного населення, які б стали таким чином природною перешкодою для його еміграції, особливо молоді і жінок дітородного віку.

8. Ліквідація доларизації психології населення і економіки країни, що призведе до суверенітету національної фінансової системи. Для цього потрібно повністю вилучити з обігу доларову готівку.

9. Забезпечити продаж експортерами державі валютної виручки в 100 % обсязі, як це робиться в 42-х країнах світу, які є членами МВФ. Це призведе до економії валюти, її ефективного використання, виходячи з стратегічних змін цілей держави. Валюта не буде використовуватись на шкоду національній економіці, коли наприклад, закуповується застаріла зарубіжна техніка, машини, скажімо автобуси, прирікаючи тим самим вітчизняну високоінтелектуальну і високопрофесійну робочу силу на безробіття, паралізуючи технологічне зростання економіки.

10. Запровадження системи проекціонізму, шляхом митного оподаткування несертифікованого імпорту, трансгенної і гормональної продукції (змінений молекулярний склад) і т. ін., що сприятиме створенню внутрішнього національного ринку товарів і послуг.

11. Забезпечення інформаційної безпеки країни.

12. Забезпечення екологічної безпеки країни.

13. Відновлення і зміцнення силових структур захисту економіки і держави (військову, розвідку, контррозвідку).

14. Забезпечення державою необхідного захисту населення силовими методами.

15. Демократизація суспільства і влади, виходячи з того, що суттю демократії є реальна влада народу — політична, економічна, соціальна, духовна, його влада над політиками і державними структурами.

Контрольні запитання і завдання

1. Суть зовнішніх факторів продуктивності і їх класифікація.
2. Населення, види і типи його відтворення, їх вплив на рівень продуктивності.
3. Назвіть складові ІЛР, охарактеризуйте їх динаміку в Україні.
4. Вплив екологічних факторів на рівень продуктивності.
5. Земля як фактор продуктивності.
6. Природні багатства і природні ресурси.
7. Назвіть основні структурні зміни в економіці.
8. В чому полягає суть оптимізації соціально-економічної політики уряду? назвіть основні напрямки цієї політики.

Література

1. Менеджмент продуктивності: Навч. посіб. / Укл. А. О. Ласкавий. — К.: КНЕУ, 2004. — 288 с. С. 233—265.
1. Грещак М. Г., Колот М. Г., Наливайко А. П. Економіка підприємства / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 207, 286.
2. Финансы / Под ред. Л. А. Дробозиной. — М.: ЮНИТИ, 2000 — С. 112, 113, 115.
3. Філіпенко А. С., Рогач О. І., Шниркова О. І. Світова економіка. — К.: Либідь, 2000. — С. 321, 403.
4. Закон України «Про Національний Банк України» - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
5. Закон України «Про основи національної безпеки України» - Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/964-15

ТЕМА 8. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ІННОВАЦІЙ

- 8.1. *Принципи управління інноваційними процесами на підприємствах*
- 8.2. *Особливості управління продуктивністю інновацій на великих і малих підприємствах*
- 8.3. *Основні напрями державного регулювання інноваційної політики*

8.1. Принципи управління інноваційними процесами на підприємствах

Науково-технічна політика провідних промислово розвинутих країн здійснюється на двох рівнях — державному і приватнопідприємницькому. Саме на другому рівні зосереджені в основному ресурси і кадри, які використовуються для здійснення науково-дослідних і експериментально-конструкторських робіт (НДЕКР) і запровадження їх результатів у виробництво. В процес імплементації рішень, які приймаються на зазначених рівнях, виробляється науково-технічна стратегія учасників виробництва,

організаційні, фінансово-економічні і інші механізми її здійснення. При цьому враховуються інтереси перш за все крупних корпорацій, які відіграють вирішальну роль в інформуванні і здійсненні на практиці науково-технічної політики, прямо і побічно впливаючи на створення організаційно-економічних форм, які забезпечують ефективне поєднання науки з виробництвом.

Для прискорення проектних НДЕКР фінансуючі інстанції надають субсидії на наукове обладнання і експериментальне обладнання, на підвищення кваліфікації спеціалістів, підготовку кадрів в нових галузях науки і техніки, які не охоплені системою проектування НДЕКР.

Крупні підприємства представляють собою основну форму організації промислового капіталу, ядро економіки промислово розвинутих країн, на основі чого вирішуються питання галузевого, міжгалузевого і територіального розвитку виробництва. Необхідність постійного нарощування його обсягів, підвищення продуктивності примушує крупні корпорації пристосовуватись до нових умов господарювання, намагатись раціоналізувати внутрішньофірмове управління, домагатись більш повної його відповідальності вимогам науково-технічного суперництва, міжнародної конкуренції і іншим умовам ринку, що постійно змінюється.

Вирішальне значення набувають перш за все такі фактори науково-технічного розвитку, як організація внутрішньофірмових НДЕКР, методи активізації новаторства, підвищення кваліфікації і стимулювання високоефективної праці персоналу.

Шляхи реалізації цих факторів на практиці здійснюється за трьома основними напрямками:

- зміна організаційно-управлінських принципів включення наукових центрів і лабораторій в структуру фірми;
- удосконалення управлінських процедур, спрямованих на мінімізацію ризику вкладень в науку, включаючи такі елементи, як формування науково-дослідної стратегії і бюджету НДЕКР з використанням методів прогнозування;
- пошук нових форм управління нововведеннями і методів підвищення творчої, новаторської активності персоналу.

Організаційно-управлінські принципи включення наукових центрів і лабораторій в структуру фірм реалізується в чотирьох основних формах.

Найбільш традиційним є **централізований організаційно-управлінський принцип**, який характерний для компаній з однорідною однопродуктовою сферою виробництва, відносно низьким рівнем НДЕКР і захисним типом науково-дослідної політики. В таких фірмах всі дослідження і розробки виконуються в єдиному науково-дослідному центрі, підзвітному вищому ешелону керівництва компанії і віце-президенту компанії з питань НДЕКР.

Другою організаційно-управлінською формою можна вважати **принцип повної децентралізації**, що отримав розповсюдження у високодиверсифікованих корпораціях. При використанні цього управлінського

принципу кожний крупний підрозділ має власний науковий відділ, функціонуючий в тісній взаємодії з виробничими і збутовими відділами підрозділу.

Третій принцип організації НДЕКР в корпорації — це **принцип комбінованої децентралізації**, який застосовується у диверсифікованих фірмах, які здійснюють наступальну науково-дослідну політику. Як правило, розвиток таких фірм складався в результаті виділення самостійних філіалів, пов'язаних між собою загальною базовою технологією. Типовою ознакою даного управлінського принципу є наявність загальнокорпоративного дослідного центру, в якому здійснюються певні етапи фундаментальних наукових пошуків і прикладні роботи.

До четвертого **принципу організації науки** у фірмі можна віднести цільовий (венчурний) підхід, який отримав широке розповсюдження в останні два десятиліття. При цьому підході створюються цільові групи (внутрішні венчури) для розробки, виробничого освоєння нововведення і нагального проникнення на ринок з принципово новою продукцією чи видом послуг.

Внутрішні венчури виокремлюються з структури корпорації на період розробки і комерційного освоєння нововведень, який становить близько двох років. З метою стимулювання ініціативи кадрів, включених до складу означеної цільової групи, її учасники підбираються керівництвом на добровільній основі. Їм дозволяється вкладати власні кошти на умовах участі в потенційному прибутку.

Сьогодні виділяють дві основні групи стратегій корпорацій: **наступальні і оборонські**.

Перші притаманні більшості найбільш процвітаючих крупних корпорацій і фірм, що дає змогу їм зберегти лідируючі позиції. До них відносяться стратегії цінового лідерства, диференціації, освоєння і заповнення ринкової ніші, злиття дрібних фірм, їх придбання.

Стратегія цінового лідерства передбачає зниження витрат виробництва, тобто підвищення продуктивності за рахунок збільшення обсягів продукції і раціоналізації виробничих процесів.

Стратегія диференціації продукції ґрунтується на здійсненні фірмою постійних дрібних інновацій, за допомогою яких модернізується продукт залежно від змін потреб ринку.

Стратегія раціоналізації займає проміжну позицію між стратегіями зниження витрат і диференціації продукту, з одного боку, і стратегією освоєння і заповнення «ринкової ніші» — з іншого. Ця стратегія ґрунтується на об'єднанні ресурсів і науково-технічних можливостей корпорації, що сприяє вивільненню значної частини засобів для концентрації їх у сфері НДЕКР і проведення активної інноваційної політики.

Стратегія освоєння і заповнення «ринкової ніші» полягає в проведенні крупних наукових і технічних дослідженнях, активній інноваційній діяльності і маркетингу. Вона користується найбільшим успіхом в умовах швидких змін

кон'юнктури ринку і структури виробництва. Цю стратегію називають іще *стратегією активних НДЕКР і наступального маркетингу*, оскільки його застосування потребує здійснення масштабних інвестицій в НДЕКР; проведення глибоких маркетингових досліджень; забезпечення організаційної адаптації корпорації; організації рекламних заходів.

Безпосереднім продовженням стратегії активних НДЕКР і наступального маркетингу є стратегія злиття і придбання, ціль яких полягає в поліпшенні своїх позицій на ринку за рахунок об'єднання з фірмами-споживачами, фірмами-постачальниками і фірмами-конкурентами.

Стратегією, яку використовують дрібні фірми є однією з різновидів стратегії захоплення «ринкових ніш».

Дрібні наукоємні фірми можна розділити на дві групи: фірми, що безпосередньо займаються виробництвом **і спеціалізовані консультативні фірми**. Стратегія **першої групи** фірм полягає у залученні інвестицій для НДЕКР, а також використанні не тільки безпосередньо новин, а й побічних результатів досліджень і розробок. **Друга група** дрібних наукоємних фірм представляє собою ряд консультативних компаній, що орієнтуються на ринок ідей.

Під оборонною стратегією розуміється збереження стабільного положення фірми на ринку. Це досягається за рахунок стратегій: *імітаційної, захисної, очікуваної, оперативного реагування*.

Імітаційна стратегія передбачає зменшення ризику запровадження нововведень унаслідок залучення результатів досліджень і розробок, здійснених іншими фірмами.

Захисна стратегія використовується у форму короткострокових тактичних дій зі створення конкуруючим фірмам неприйнятних умов на ринку шляхом перебудови виробництва на випуск модернізованої продукції.

Стратегія очікування здійснюється при невизначеності загальноекономічної ситуації і споживчого попиту. В цьому випадку фірма займає очікувану позицію до з'ясування ситуації на ринку, а потім нарощує виробництво і збут нової продукції.

Стратегія оперативного реагування притаманна спеціалізованим малим фірмам, які працюють за індивідуальними замовленнями і володіють спрямованістю швидко переходити на створення нового продукту.

При формуванні стратегії НДЕКР головним є вибір нових напрямів досліджень і розробок із загального числа пропозицій, які суттєво перевищують обсяг наявних ресурсів.

При відборі нових проектів існує певний набір критеріїв:

- задоволення проекту чітко визначеній потребі ринку;
- потенційна можливість підвищення продуктивності в результаті запровадження запропонованого нововведення;
- можливість реалізації нововведень на існуючих виробничих потужностях і через існуючі канали збуту;

- наявність необхідних фінансових ресурсів для нових виробничих інвестицій, а також можливостей для організації реклами і після реалізаційних послуг;
- можливість захисту запропонованих до розробки новин від освоєння їх конкуруючими фірмами;
- існуючі і можливі напрями державного регулювання обсягів виробництва.

Поряд із простим відбором новин до запровадження корпорації використовують систему науково-технічного прогнозування. Завдання, що вирішуються методами науково-технічного прогнозування, на різних етапах НДЕКР та на стадії фундаментальних досліджень — це перш за все уточнення «білих плям» у сфері наукового пошуку. **На стадії прикладних досліджень** — це інформація про варіанти конкретних рішень аналогічних проблем, що є підставою для придбання наукового обладнання і залучення відповідних наукових кадрів.

У **період наукових розробок** інформація, одержана в результаті прогнозування, служить базою для прийняття рішень відносно параметрів нововведень з урахуванням побажань споживачів і кон'юнктури ринку. При цьому розглядаються питання, як мінімізації технічного і фінансового ризику, так і запобігання раннього морального старіння нововведень. В цілому науково-технічне прогнозування допомагає уточнити цілі науково-технічних програм і можливості, які відкриваються на різних стадіях їх здійснення.

Наступний напрям в перебудові інноваційної політики фірм — це організація невеликих дисциплінарних груп при збереженні центральних науково-дослідних лабораторій, що займаються фундаментальними дослідженнями.

Інноваційна діяльність фірм на Заході останнім часом спрямована на вирішення конкретних ринкових завдань і приближення до потреб споживача. *Різні форми зв'язку із споживачами є одним з ключових елементів нового стилю управління інноваційною діяльністю.*

Аналіз практики нововведень у багатьох галузях промисловості економічно розвинутих країн показав, що в більшості випадків авторами новаторських ідей, які призвели до створення нових комерційних продуктів є якраз споживачі.

8.2. Особливості управління продуктивністю інновацій на крупних і дрібних підприємствах

Одна з важливих проблем розвитку сучасного етапу науково-технічного прогресу в промислово розвинутих країнах полягає у виявленні взаємозв'язку між розмірами підприємств і продуктивністю процесу нововведень.

Як правило, *саме в крупних компаніях зосереджені в основному наукові дослідження.* Це пояснюється тією обставиною, що крупні відкриття, а також

створення експериментального зразка на базі цього відкриття, вимагає зусиль багаточисельних колективів і значних матеріально-технічних ресурсів для проведення досліджень. Витрати на освоєння нововведень невпинно зростають і часто первісна вартість проекту зростає багаторазово. Ось чому тільки компанії, що володіють крупними фінансовими ресурсами, можуть довести розробку крупних нововведень до кінця.

Другою особливістю наукових досліджень в крупних компаніях є їх різна спрямованість. Наукові лабораторії в крупних компаніях мають можливість об'єднати вчених багатьох галузей знань для вирішення міжгалузових проблем. Крім того, наявність спеціалістів із багатьох галузей знань дає змогу паралельно здійснювати розробку декількох нововведень, що дає можливість запроваджувати найбільш продуктивні нововведення. Об'єднання спеціалістів різних областей знань дозволяє розширювати область застосування виготовлюваної продукції, що забезпечує зростання продуктивності.

Провідна роль крупних компаній в освоєнні нововведень полягає і в тому, що в сучасних умовах якраз крупні фірми спроможні приймати участь у всіх стадіях — від фундаментальних досліджень до підготовки масового виробництва. Однак, концентруючи величезні маси наукових ресурсів крупним корпораціям все-таки складно реалізувати науковий заділ, оскільки вони завжди намагаються скоріше окупити затрачені кошти. Найбільші компанії не завжди спроможні організувати запровадження принципово нових виробничих процесів на базі фундаментальних відкриттів, які знаходяться на узбіччі від основних напрямів їх діяльності, оскільки докорінна зміна технології передбачає перебудову всієї діяльності фірми.

Другою причиною зниження ефективності досліджень і розробок в крупних фірмах є відірваність від споживача, що призводить до неповного використання нововведень, а відтак і до зниження продуктивності.

Необхідність запровадження принципово нових технологій, орієнтованих на ринок, вносить певні зміни в підприємницьку структуру промислово розвинутих країн, їх господарський механізм. *В підприємницькій структурі намітились нові тенденції: активізація дрібного бізнесу і зростання кількості дрібних фірм, що створюються на базі нових технологій.*

Основними напрямками діяльності малого бізнесу являються: створення нових видів продукції; принципово нові методи вирішення технологічних проблем; реалізація власних розробок, а не запозичених. Така стратегія відображається на загальній результативності малого бізнесу в сфері НДЕКР. На його долю в промислово розвинутих країнах припадає від 20 % до 50 % всіх крупних винаходів і нововведень.

Другими фактами, що свідчать про ефективність дрібного бізнесу в сфері НДЕКР, на думку американських спеціалістів, є більш високе співвідношення числа нововведень до суми продаж, ніж у крупних корпорацій.

При розгляді вартісних показників НДЕКР визначаються явні переваги дрібних фірм в цьому питанні. Крім того, дрібні фірми випереджають крупні за

строками здійснення всіх етапів науково-виробничого циклу: їм потрібно трохи більше двох років на розробку і доведення до ринку нового продукту, тоді як у великих корпорацій на створення такого продукту потрібно три роки.

Успіхи дрібного бізнесу можна пояснити наступним. Поглиблення спеціалізації в наукових розробках призвело до того, що в багатьох випадках невеликі фірми спроможні конкурувати з великими концернами. Дрібні фірми займаються розробкою і освоєнням нововведень в тих областях, які для великих фірм являються неперспективними, або занадто ризикованими. Дрібні фірми, як свідчить практика, з бажанням беруться за освоєння оригінальних нововведень, використовуючи при цьому оригінальні ідеї і підходи.

Необхідно відмітити також переваги організаційної структури фірм, де зв'язки між розробкою, впровадженням, виробництвом і збутом продукції спрощені і керівник фірми має можливість безпосередньо контролювати процеси наукових досліджень і виробництва. Управлінські рішення в дрібних фірмах приймаються, як правило, неформальним шляхом, оскільки кількість офіційних узгоджень зведено до мінімуму. Це зумовлено тією обставиною, що часто-густо керівник фірми суміщає в одній особі посади адміністратора, фінансиста і інженера.

Велике значення для успішного функціонування дрібних наукоємних фірм має державна політика підтримки дрібного бізнесу. Так, в США Національний науковий фонд (ННФ) і Національне бюро стандартів (НБС) здійснюють програму експериментів по стимулюванню НТП, де особливе місце надається засобам заохочення бізнесу. Поряд з фінансуванням на конкурентній основі наукоємних проектів малих фірм програмою передбачається створення центрів нововведень.

В інноваційних центрах надаються різні види послуг: управлінські, наукові, технічні, виробничі, навчання менеджменту. Ці центри створюються при університетах і являються передумовами створення інкубаторів-центрів з надання різноманітної допомоги дрібному інноваційному бізнесу з боку великих компаній, місцевих органів влади, урядових відомств і приватних фондів.

Середовищі дрібного бізнесу кілька груп фірм.

Внутрішні венчури – невеликі автономні наукові групи й підрозділи усередині великих корпорацій.

Мета створення таких підрозділів — послабити технічний консерватизм, який придушує творчу ініціативу, створити для науково-технічної діяльності сприятливий клімат, характерний для дрібних організацій.

Подібний підхід до справи дозволяє використати переваги ведення НДЕКР в невеликих фірмах при одночасному використанні потужного науково-технічного потенціалу великої компанії, сприяє закріпленню талановитих спеціалістів в корпорації, робить їх менш залежними від адміністрації і звільняє від підпорядкованості будь-якому функціональному відділу корпорації,

зосереджуючи свої зусилля на доведенні винаходу і налагоджуючи промислове виробництво нової продукції.

Діяльність внутрішніх венчурів фінансується із спеціальних фондів компаній, що дозволяє певною мірою звільнити творчі групи від безпосередньої підпорядкованості цілям масового випуску продукції для одержання запланованих прибутків.

Діяльність автономних венчурних груп усередині корпорацій не усуває тих перешкод науково-технічному прогресу, які притаманні крупним компаніям, і тому подібні групи через чотири—п'ять років існування, як правило, розформовуються, а фінансові кошти витрачаються на інші цілі.

Зовнішні венчури тобто творчі групи і проектні бригади, що організуються позакорпоративною структурою, виявилися більш життєздатними і ефективнішими ніж внутрішні, маючи статус юридично самостійних фірм.

Зовнішні венчури — це розгалужена система дрібних фірм, успішно здійснюючих як науковий пошук і запровадження винаходів, так і самостійну розробку нової продукції і техніки.

Засновниками зовнішніх венчурних фірм можуть бути як одна, так і кілька крупних корпорацій, які здійснюючи фінансування невеликої дослідницької фірми, точно визначають тематику НДЕКР.

Предметом досліджень і нововведень зовнішніх венчурних фірм, як правило, являються побічні результати досліджень, що здійснюються крупними компаніями і нововведення пов'язані з підвищенням комерційним ризиком.

Зовнішні венчурами можуть також створюватися за ініціативою окремих учених і інженерів (або груп спеціалістів) для реалізації власних винаходів.

Не дивлячись на невеликі розміри, незначні науково-технічні ресурси, що ними використовуються, зовнішні венчури спроможні протистояти зовнішнім негативним тенденціям, що притаманні крупним промисловим корпораціям. Більше того, корпорації самі використовують дрібні запроваджуючі фірми для подолання негативних наслідків свого технічного консерватизму і в якості інструмента пристосування до умов кон'юнктури ринку, які швидко змінюються.

Дрібні новаторські фірми створюються, як правило, у тих випадках, коли розробка нововведень з якихось причин не поєднується з налагодженим виробничим процесом материнської компанії, або передбачає дороговартісну їх модернізацію.

Венчури, що виділяються з структури крупних компаній, відрізняються, як своєю чисельністю (від трьох—п'яти до декількох сот осіб), так і за ступенем фінансової стійкості залежно від материнської компанії.

Дочірні фірми, в свою чергу, можуть бути основою для створення дрібних новаторських фірм наступних поколінь, про що свідчить досвід багатьох корпорацій.

Поряд із заснуванням зовнішніх венчурів крупні корпорації концентрують свої зусилля на іншій формі використання науково-технічного потенціалу дрібних фірм — придбання акцій і поглинання цілих фірм, які освоїли випуск якого-небудь нового продукту чи технології, що відповідають потребам ринку. Саме таким чином крупні компанії дуже часто вирішують питання про перехід на більш прогресивну технологію виробництва або про вихід на новий ринок. Поглинання дрібних фірм поєднується із зворотним процесом — продажем і ліквідацією тих видів виробництв, які стають збитковими.

Ініціаторами об'єднання зусиль крупних і дрібних фірм бувають і дрібні фірми. Будучи не в змозі максимально використовувати свої нововведення, малі фірми удаються до продажу результатів своєї дослідної діяльності у вигляді патентів і ліцензій.

Система відношень крупних компаній з малим новаторським бізнесом вельми різноманітна. Вона охоплює ризикові вкладення, придбання і злиття компаній, купівлю акцій, створення спільних підприємств, укладання угод про кооперацію і співробітництво.

Дрібні фірми розробляють значно більшу кількість крупних технічних нововведень при менших витратах, ніж крупні корпорації. Згідно з результатами досліджень дрібні фірми в розрахунку на 1 долар вкладений в НДР, дали вчетверо більше новинок, ніж середні фірми і в 24 рази більше, ніж крупні.

В сучасних умовах промислового виробництва дрібний і середній бізнес самостійно функціонують, як правило, на етапі розробки і експериментального впровадження НДЕКР у виробництво і на етапі серійного виробництва наукоємної продукції. Для етапу розробки і експериментального запровадження НДЕКР у виробництво необхідна висококваліфікована робоча сила. На цьому етапі висока ступінь ризику результативності нововведень.

Перехід до організації масового виробництва технологічно нової продукції супроводжується різким зростанням розмірів необхідного капіталу, що змушує дрібні і середні фірми або продавати свій специфічний товар (принципово нову технологію) крупним корпораціям, ефективність науково-дослідницької діяльності яких значно зростає на останньому етапі інноваційного процесу — запровадження нових у виробництво, або залучати різні додаткові джерела капіталу. Часто на цьому етапі крупні фірми поглинають дрібні фірми.

Дрібні і середні фірми самостійно існують також на етапі серійного виробництва наукоємної продукції, а саме — у виробництві вузькоспеціалізованої і нестандартної продукції в електронній і деяких інших галузях машинобудування.

Для подібних підприємств характерний випуск одного або двох високо спеціалізованих продуктів, які відповідно з технологією можуть бути вироблені

дрібними партіями, і які легко пристосовані до умов реалізації на різноманітних ринках.

8.3. Основні напрями державного регулювання інноваційної політики

У системі сучасної економічно розвинутої держави одне з провідних місць належить науково-технічній політиці.

Умовно можна виокремити чотири варіанти інноваційної політики.

Так, *політика «технологічного поштовху»*, виходила з того, що пріоритетні напрями розвитку науки і техніки визначала держава, володіючи для цього необхідними матеріальними ресурсами, експертизою і інформаційним забезпеченням. Такий варіант інноваційної політики виходить з наявності науково-технічних і соціально-економічних проблем і передбачає для їх вирішення розробку різних державних програм, крупних капіталовкладень та інших прямих форм державної участі.

Подібного роду політика знаходилась на озброєнні уряду США в 40—50-х роках у період розквіту «великої науки», коли по суті були створені і в подальшому широко розповсюджені нові технологічні напрями в області електроніки, створення ЕВМ, засобів зв'язку, авіабудування. Така стратегія в різні періоди була характерна для Франції і Великобританії.

Політика ринкової орієнтації визначає провідну роль ринкового механізму в розподілі ресурсів і виборі напрямків розвитку науки і техніки. Така політика передбачає обмеження ролі держави в стимулюванні фундаментальних досліджень, створення економічного клімату і інформаційного середовища для нововведень у фірмах, скорочення прямої участі в НДЕКР у дослідженні ринку, а також зменшення кількості форм регулювання, які не сприяють стимулюванню ринкової ініціативи і ефективній перебудові ринку.

Така політика активно здійснювалась в Японії, Німеччині, США в 70-х роках. У 80-х роках така політика почала здійснюватися у більшості провідних капіталістичних країнах.

Політика соціальної орієнтації передбачає певне соціальне регулювання наслідків НТП, а процес прийняття рішення базується на широкому соціально-політичному консенсусі із залученням широкої громадськості. Цей варіант інноваційної політики ніколи не вважався основним, однак окремі її елементи знаходили своє відображення в розвитку різних країн.

Зміна структури господарського механізму — останній четвертий варіант інноваційної політики. Вона передбачає великий вплив передової технології на вирішення соціально-економічних проблем, на зміну галузевої структури, на взаємодію господарських суб'єктів, на рівень життя і т. д. Все це потребує нових форм спеціалізації і механізмів управління розвитком науки і техніки, а також їх взаємодії.

Японія — єдина промислово розвинута країна найбільш послідовно паралельно із ринковою дотримується цієї політики, хоча елементи такого підходу спостерігаються і у Франції. В Японії протягом останніх десятиліть здійснювалися послідовна трансформація структури економіки і підвищення її конкурентоспроможності за рахунок використання наступних чинників науково-технічного розвитку:

— оцінка динаміки галузевої структури економіки з урахуванням науково-технічних факторів і пріоритетів;

— вибір і стимулювання тих варіантів технології, які потрібні будуть промисловості через 15—20 років;

— інформаційно-аналітична робота з визначення тенденцій світової конкуренції на перспективу і змін у структурах ринків;

— оцінка залежності від ресурсів;

— розробка зовнішньоекономічної стратегії.

Виокремлення типів інноваційної політики досить умовне і в чистому вигляді вони не існують. Водночас така класифікація дозволяє точніше визначити пріоритети, цільові установки і напрями науково-технічної політики.

У самому загальному вигляді формування державної науково-технічної політики здійснюється за такими напрямками:

- пряме державне стимулювання розвитку науки і техніки;
- непряме державне стимулювання НДЕКР і освоєння їх результатів;
- формування інфраструктури і забезпечення досліджень і розробок;
- стратегія підготовки і перепідготовки кадрів.

Пряме державне стимулювання наукових досліджень і розробок, як правило, здійснюється у формі укладання угод на виконання окремих дослідницьких робіт, надання субсидій, дотацій, кредитних пільг, різних гарантій виконавцям тощо.

Серед заходів, що безпосередньо впливають на розвиток наукових досліджень і розробок, особливе місце належить стимулюванню різних програмних досліджень.

Так, переважною формою державного фінансування досліджень і розробок в США є федеральна контрактна система. Через її механізм фінансується близько половини НДЕКР, причому більша частина контрактів укладається державними відомствами з приватними корпораціями. Контракти укладаються або за видами НДЕКР (фундаментальні і прикладні дослідження, експериментально-конструкторські розробки і т. д.), або комплексно на проведення всіх цих видів діяльності.

Відомства використовують такі види контрактних угод: з оплатою фактичних витрат; з оплатою витрат і фіксованою винагородою; з оплатою витрат і періодичними преміями з фіксованою ціною. Тип контракту залежить від умов і виду наукового дослідження.

Іншою формою прямого державного стимулювання НДЕКР є субсидії, які надаються спеціальними науковими фондами. Такі фонди створюються за

рахунок бюджету державних відомств. Широко відомі такі фонди, створені за рахунок державного бюджету США, як Національний науковий фонд (ННФ) і Національний інститут здоров'я (НІЗ). Вони використовують затверджені конгресом кошти переважно на надання субсидій за індивідуальними дослідницькими проектами їх безпосереднім виконавцям — вченим і інженерам, а не установам (інститут, фірма), де вони працюють. За типом спеціалізованих наукових фондів витрачаються дослідницькі бюджети багатьох агентств федерального уряду США, таких як Міністерство оборони, енергетики, сільського господарства, НАСА, агентство по захисту довкілля тощо.

Для отримання субсидій спеціалісту необхідно обґрунтувати значущість наукової ідеї, викласти її суть в короткій письмовій формі, розрахувати можливий ефект і кошторисну вартість робіт, отримані від її впровадження, дати перелік необхідного для цього наукового обладнання і послуг технічного персоналу.

Субсидії формуються залежно від витрат, необхідних для виконання дослідницького проекту, і складаються з двох частин: перша — це прямі витрати, що включають в себе оплату праці вчених і залучених спеціалістів, витрати на обладнання, матеріали, обчислювальну техніку, транспорт, публікації; друга — непрямі витрати, або накладні витрати, які нараховуються в певних процентах до прямих витрат.

Для прискорення НДЕКР, фінансуючі інстанції надають субсидії: на наукове і експериментальне обладнання, на підвищення кваліфікації спеціалістів, підготовку кадрів в нових областях науки і техніки, які ще не охоплені системою проектування НДЕКР.

Існують також так звані інституціональні дослідницькі субсидії, які спрямовуються в пряме розпорядження адміністрації вищих навчальних закладів і інших наукових установ. За допомогою інституціональних субсидій стимулюють реалізацію цільових проектів в найбільш важливих, як правило, міждисциплінарних областях науки і техніки.

Багаточисельність видів субсидій залежить від різноманітності специфіки робіт, які забезпечують реалізацію всього життєвого циклу науково-технічних новин, а також зумовлюється необхідністю створення відповідних умов для виконання дослідницьких проектів.

Рекомендації ННФ щодо теоретичних знань стають вихідними при формуванні прикладних дослідницьких проектів і програм. Все це дозволяє прискорити рух проектних досліджень від розробки наукових ідей до одержання практичних результатів у вигляді відкриттів і винаходів, що представляють певний промисловий і комерційний інтерес. Цей інтерес стає причиною, яка спонукає фінансові організації до створення умов, що сприяють промислому освоєнню і комерційних результатів проектних НДЕКР. Однією з таких умов виступає заснування спеціальних так званих запроваджувальних субсидій, використовуваних для фінансування дрібних новаторських фірм,

налагоджуючих техніку, технологію і організацію промислового виробництва нової наукоємної продукції.

В цілому у систем субсидій багато спільного, оскільки вони мають один і той же господарський механізм. Відмінності проявляються тільки в сферах і масштабах його застосування: фундаментальні дослідження і розробки в одному випадку, прикладні і експериментально-конструкторські — в іншому. Однак фундаментальні дослідження в системі субсидій дають вихід в практику у вигляді науково-технічних нововведень, контакти на розробку нової техніки і технології неминуче відсилають науковців до фундаментальних пошуків, що зникає і тісно пов'язує ці систем одна з одною і нівелює їх відмінності.

Розвиток субсидій у фінансовому аспекті полягає у збільшенні різноманітності їх видів, зростання чисельності, потенційному охопленні ними всіх фаз інноваційного процесу, переході на практику субсидування НДЕКР все більшої кількості різних установ і організацій. В той же час вона інтенсивно розвивається в організаційному і інфраструктурному плані. Головною тенденцією такого розвитку є становлення специфічної організаційно-управлінської системи науково-технічного прогресу, яка приводить до того, що науково-дослідні організації все більше пристосовують свою структуру і функції до виконання робіт по проектам для зовнішніх установ (в основному великих промислових компаній і державних відомств), до їх цілей і проблем.

Крім прямого державного стимулювання розвитку науки і техніки, стимулююча роль держави в НТП полягає також у створенні непрямих стимулів, основними з яких є податкові пільги і система прискореної амортизації основного капіталу. Податкові пільги порівняно з прямим державним фінансуванням програм НДЕКР мають ряд переваг, оскільки вони більшою мірою орієнтовані на ринок і не піддаються впливу різного роду факторів, які неминуче виникають при розподілі державних асигнувань.

За економічним змістом податкові знижки стимулюють зростання власних витрат компаній на НДЕКР, на розвиток контактів із зовнішніми виконавцями і одночасно є механізмом часткового фінансування урядом діяльності фірм у цьому напрямку.

Під дію податкової знижки при стимулюванні НДЕКР підпадають витрати на наукову діяльність, безпосередньо пов'язані з основною діяльністю компанії, в тому числі заробітна плата дослідників, закупівля необхідних для проведення розробок матеріальних запасів, орендна плата за обладнання для НДЕКР і часткові витрати на дослідження, що виконуються в університетах за контрактами з промисловими фірмами.

Так, наприклад, в США і Японії з податку на прибуток компаній відраховуються 20 %, а у Франції — 30 % приросту витрат на наукові дослідження і експериментальні розробки. У Франції розмір приросту означених витрат визначається в порівнянні з рівнем попереднього року, в США в порівнянні із середньорічним рівнем за попередні три роки, а в Японії — в порівнянні з максимальним річним рівнем, досягнутим після 1966 року.

Крім цього введені й інші податкові пільги, спрямовані на стимулювання діяльності фірм в області НДЕКР. Так, в США встановлено зниження податку на прибуток у розмірі 20 % витрат на програми фундаментальних наукових досліджень, які здійснюються за контрактами з компаніями. У Франції існує податкова знижка в розмірі 25 %, але не більше 1 млн. дол. від суми витрат фірми, пов'язаних із здійсненням програм підготовки кадрів на виробництві. У Німеччині компаніям надаються субсидії, які не обкладаються податком на дослідницькі роботи, в розмірі 7,5 % суми на НДЕКР, і вона може бути підвищена до 15 %, якщо проект пов'язаний з пошуком нових джерел енергії.

Практично в усіх промислово розвинутих країнах використовують податкові пільги по стимулюванню дрібного наукоємного бізнесу. З цією метою застосовується перш за все оподаткування прибутку невеликих фірм за зниженими ставками. Так, в Японії стандартний рівень податку на перерозподілений прибуток 42 % і прибуток розподілений у вигляді дивідендів — 32 %. Водночас у невеликих фірмах ці ставки є суттєво нижчими і відповідно дорівнюють 30 і 24 %. У Великобританії податкова ставка на прибуток дрібних і середніх фірм становить 29 % (стандартна ставка — 35 %), у Канаді — 12 % (стандартна ставка — 28 %). У США стимулювання невеликих фірм здійснюється за шкалою пільгового оподаткування. Податкова ставка на прибуток дрібних і середніх фірм до 50 тис. дол. дорівнює 15 %, на прибуток 50—75 тис. дол. — 25 % і на прибуток понад 75 тис. дол. — 34 %.

У деяких країнах (США, Франції, Канаді) застосовуються спеціальні заходи, що стимулюють приплив коштів в компанії, які спеціалізуються на фінансуванні невеликих наукоємних фірм. У Франції прибуток від реалізації акцій таких фірм не обкладається податком, а в США протягом ряду років такого роду прибуток обкладався податком по ставкам, які були значно нижчими від звичайних.

Другим методом непрямого симулювання НДЕКР, а внаслідок цього технічної переозброєності підприємств, є амортизаційна політика. Більшість промислово розвинутих країн здійснює політику прискореної амортизації основного капіталу і передбачає особливі пільги в цій області. Прискорена амортизація основного капіталу застосовується з метою збільшення швидкості його оборотності відповідно з вимогами НТП. Уряд встановлює завищені норми амортизації, надає інвесторам можливість відображати на бухгалтерських рахунках частину прибутку у вигляді вартості витратних засобів виробництва. В результаті відбувається перерозподіл прибутку в амортизаційні фонди, які не обкладаються прибутком.

Податкове законодавство дозволяє здійснювати амортизаційні списання в розмірах, значно перевищуючих фактичне зношування основного капіталу. Це досягається шляхом прискореного списання вартості обладнання в перші роки їх служби, або встановленням занижених строків їх роботи.

При обчисленні прибутку, який оподатковується використовують такі методи списання основного капіталу.

Пропорційний або рівномірний метод, який базується на рівномірному списанні протягом всього строку служби вартості основного капіталу.

Регресивний, або метод «зменшеного залишку» передбачає визначення амортизаційних відрахувань на основі фіксованого проценту від несписаної (залишкової) балансової вартості основного капіталу.

Кумулятивний або метод «суми чисел» визначає норму амортизації шляхом ділення кількості років, що залишилися до закінчення строку служби основного капіталу, на суму років служби цього капіталу.

Так, у США уведені правила, які передбачають прискорене амортизаційне списання таким чином. Для машин і обладнання строк амортизації устанавлюється п'ять років, а обладнання для НДЕКР — три роки з відповідними нормами: перший рік — 20 %, другий рік — 32 %, третій — 24 %, четвертий — 16 %, п'ятий — 8 %. Для споруд, будинків строк амортизації визначений 10 років, а для транспортних засобів — три роки.

Таким чином узаконене прискорене списання основного капіталу і відповідно зменшено оподаткування незалежно від дійсного вибуття і відшкодування списаного обладнання.

Крім прямого і непрямого стимулювання розвитку НДЕКР, координуюча роль держави в розробці і реалізації інноваційної політики полягає також у формуванні інфраструктури забезпечення досліджень і розробок. Це знаходить своє підтвердження в досвіді створення державних органів з координації НДЕКР у ряді промислово розвинутих країн.

Наприклад, Міністерство зовнішньої торгівлі і промисловості Японії, Міністерство наукових досліджень і технології Франції здійснюють контроль за 80 % загального бюджету НДЕКР. У Великобританії активну координаційну і стимулюючу роль виконує Британська технологічна група (БТГ). Ця організація реалізацію передової технології, розробленої в університетах, політехнічних інститутах, дослідницьких центрах та інших установах. Накопичений таким чином банк винаходів, патентів, ліцензій є основою для надання інформації промисловим фірмам на комерційних умовах.

У своїй діяльності БТГ орієнтуються не тільки на тісні контакти з фірмами з метою ліквідації розриву між ідеями та їх реалізацією, а й на ринкову боротьбу, в умовах конкуренції з венчурними фондами. Вона здійснює оцінку ринкових перспектив нових ідей, стимулює НДЕКР, здійснює фінансування науково-технічних проектів в університетах і інших дослідницьких організаціях.

У Німеччині міністерство наукових досліджень свою діяльність здійснює за принципом американського наукового фонду, але основну увагу в своїй діяльності приділяє промисловості. Воно не тільки координує, а й активно стимулює запровадження нових технологій, експертизу нововведень, запропонованих фірмами, а також консультує їх.

Важливим елементом науково-технічної і економічної політики промислово розвинутих країн є кадрова політика, тобто підготовка і

перепідготовка науково-технічних і інженерних кадрів. Більшість країн у цьому вбачають запоруку забезпечення в майбутньому конкурентоспроможності, економічної безпеки і зростання обсягів виробництва.

Контрольні запитання і завдання

1. Назвіть основні принципи управління інноваційними процесами на зарубіжних підприємствах.
2. Призначення загальнокорпоративних дослідних центрів.
3. Вплив споживачів на продуктивність інноваційних процесів.
4. Організація наукових досліджень і нововведень на крупних підприємствах.
5. Назвіть причини, що негативно впливають на рівень продуктивності досліджень на крупних фірмах.
6. Назвіть основні напрямки діяльності дрібних підприємств в області інновацій.
7. Які переваги мають дрібні фірми порівняно з крупними при здійсненні інноваційних процесів.
8. Призначення автономних і зовнішніх венчурних груп.
9. Розкрийте суть основних варіантів інноваційної політики, що здійснюється в зарубіжних країнах.

Література

1. Менеджмент продуктивності: Навч. посіб. / Укл. А. О. Ласкавий. — К.: КНЕУ, 2004. — 288 с. С. 266—284.
2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки – режим доступу <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718>
3. Родченко В. В. Международный менеджмент: Учебное пособие. - К.: МАУП, 2002. - С. 108—127.
4. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.

ТЕМА. МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО З ПИТАНЬ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ

- 9.1. *Міжнародні організації що опікуються питаннями підвищення продуктивності*
- 9.2. *Національні організації підвищення продуктивності*
- 9.3. *Національний центр продуктивності*

9.1. Міжнародні організації що опікуються питаннями підвищення продуктивності

В умовах глобалізації, економічних реформ і лібералізації, мабуть, не існує іншого питання, якому сьогодні приділяється більше уваги, ніж

конкурентоспроможність компанії і суспільства. Найважливішим чинником конкурентоспроможності є рівень продуктивності економіки і підприємства, оскільки продуктивність є також основним джерелом національного багатства і добробуту окремої особи, показником життєвих стандартів і якості життя взагалі. Міжнародні порівняння показують, що в довгостроковому періоді існує дуже тісна статистична кореляція між рівнями конкурентоспроможності, продуктивності та якості життя.

Крім того, країни з кращою конкурентоспроможністю і продуктивністю мають вищий рівень зайнятості, краще освічене і навчене населення і технології вищого рівня. Вони також ефективніше використовують свій інтелектуальний капітал завдяки передовим методам управління і розвитку людських ресурсів, кращим стратегіям розвитку підприємства, вищим якість керівництва.

Не викликає сумніву, що єдиним рішенням проблеми досягнення успіху у висококонкурентному і глобалізованому світі сьогодні і в довгостроковій перспективі є підвищення продуктивності підприємств, виробничих систем і людей.

Відомо, що рівень продуктивності української промисловості і послуг в останні 30 років був низьким, він особливо зменшився за останнє десятиліття внаслідок багатьох помилок і зволікань у проведенні економічних реформ, зокрема у приватизації.

Продуктивність підприємства залежить від трьох головних чинників:

- якості економічної політики уряду, його інституційного механізму і суспільної адміністрації;
- якості стратегії розвитку підприємства і ступеня її орієнтації на ринок (споживача);
- якості оперативного управління в компанії.

Усі інші чинники (праця, технологія, ціни, інвестиції тощо) без великих зусиль зводяться до одного із зазначених головних чинників. Це показує, що підвищення продуктивності — не тільки економічне і технічне питання, а й соціальне та політичне.

У зв'язку з цим продуктивність потрібно розглядати як ефективність використання всіх ресурсів, а не тільки праці. Звідси витікає дуже важливий висновок, що рух за продуктивність повинен стосуватися не тільки Міністерства праці, а й усіх сфер економічного та соціального життя країни, включаючи освіту, охорону здоров'я і захист навколишнього середовища, міжнародне співробітництво.

У сучасних міжнародних відносинах міжнародні організації відіграють істотну роль як форма співробітництва держав і багатосторонньої дипломатії.

Зараз нараховується понад 4 тисячі міжнародних організацій, із них більше 300 — міжурядові. У центрі їх знаходиться ООН.

Організація Об'єднаних Націй (ООН) — універсальна міжнародна організація, створена з метою підтримки миру і міжнародної безпеки та розвитку співробітництва між країнами. Статут ООН був підписаний 26 червня

1945 р. на конференції в Сан-Франциско і набрав сили 24 жовтня 1945 р. На сьогодні членами ООН є 188 країн, тобто майже всі країни світу.

Крім головних органів, є так звані спеціалізовані утворення, що пов'язані з ООН за допомогою відповідних угод про співробітництво. Вони є самостійними органами, створеними на підставі міжурядових угод. На них покладений широкий діапазон міжнародних функцій в економічній, соціальній і культурній галузях тощо.

До них були приєднані створені ще до Другої світової війни Всесвітня поштова спілка, Міжнародна організація праці, що розробляє політику і програми, спрямовані на поліпшення умов праці та підвищення рівня зайнятості, і встановлює міжнародні трудові стандарти, Міжнародна спілка електрозв'язку.

На забезпечення прогресу в соціальній і економічній галузях спрямована найважливіша програма — Програма розвитку ООН. Вона діє у 174 країнах і територіях, зосереджуючи зусилля на сприянні технічному співробітництву.

Усі перелічені вище органи та організації ООН у тій або іншій мірі беруть участь у міжнародних проектах, спрямованих на підвищення продуктивності. Коротко зупинимось на тих із них, які мають безпосереднє відношення до теми, що розглядається.

Міжнародна організація праці (МОП) створена в 1919 р. на Паризькій мирній конференції. Метою МОП є заохочення соціальної справедливості, поліпшення умов праці і життєвого рівня трудящих, підвищення продуктивності. Міжнародна організація праці відіграє важливу роль у сприянні руху за продуктивність у світі, особливо у зміцненні його організаційного механізму і розвитку локальної спроможності підвищення продуктивності в межах підприємства та сфери громадських послуг, а також в обміні досвідом між різними національними і галузевими організаціями продуктивності.

Стратегічні цілі МОП.

У своїй діяльності Міжнародна організація праці керується чотирма стратегічними цілями:

- просування і здійснення основних принципів і прав у сфері праці;
- створення більших можливостей для жінок і чоловіків в одержанні якісної зайнятості і прибутку;
- розширення охоплення й ефективності соціального захисту для всіх;
- зміцнення трипартизму і соціального діалогу.

Якщо коротко охарактеризувати діяльність цієї організації, то можна виділити такі основні напрями:

- розробка міжнародної політики і програм з метою сприяння основним правам людини, поліпшенню умов праці і життя, розширенню можливостей зайнятості;
- створення міжнародних трудових норм, підкріплених унікальною системою контролю за їх виконанням; ці норми служать орієнтиром для

національних органів щодо здійснення такої політики (це питання детально розглядатиметься нижче);

- здійснення програми міжнародного технічного співробітництва, що розробляється і здійснюється за активного партнерства з учасниками Організації, у тому числі надання допомоги країнам щодо її ефективної реалізації;

- питання фахової підготовки й навчання, дослідження і видавнича діяльність на підтримку цих зусиль.

Міжнародна організація праці побудована на статутному принципі. МОП поклала початок таким досягненням індустріального співтовариства, як 8-годинний робочий день, політика зайнятості, охорона материнства, закони про дитячу працю та інші норми, що сприяють охороні праці й мирним трудовим відносинам. Жодна країна або галузь не змогли б здійснити їх без одночасних дій у цьому напрямі з боку інших.

МОП — це міжнародний організаційний центр для аналізу таких проблем і вироблення рішень, що ведуть до поліпшення умов праці.

Тристороння структура МОП, у якій задіяні організації, що об'єднують роботодавців і трудящих, а також уряди, є унікальною в системі Організації Об'єднаних Націй.

Міжнародна конференція праці проводиться щорічно. Вона є міжнародним форумом, на якому обговорюються соціально-трудові проблеми, виробляються мінімальні міжнародні трудові норми і загальна політика МОП. Кожні два роки Конференція приймає дворічну програму діяльності МОП та її бюджет, що фінансується державами-членами.

Кожна держава-член має право послати на Конференцію чотирьох делегатів: двох — від уряду і по одному — від трудящих і від роботодавців, кожен з яких може виступати і голосувати самостійно.

МОП посідає унікальне місце серед інших міжнародних організацій, оскільки представники і роботодавців, і трудящих — "соціальні партнери" з економічної діяльності — мають рівний голос із представниками урядів у визначенні їх політики і програм.

МОП заохочує трипартизм і всередині держав-членів, сприяючи "соціальному діалогу" між профспілками і роботодавцями у виробленні й — там, де це необхідно — проведенні національної політики в соціально-економічній і багатьох інших галузях.

У період між конференціями роботою МОП керує Адміністративна рада, до якої входять 28 представників урядів, 14 представників трудящих і 14 представників роботодавців.

Міжнародне бюро праці в Женеві є секретаріатом МОП, її оперативною штаб-квартирою, дослідницьким і видавничим центром.

Адміністрація і керівництво децентралізовані по регіональних і місцевих представництвах у понад 40 країнах.

Адміністративній раді і Міжнародному бюро допомагають в їх діяльності тристоронні комітети, що охоплюють основні галузі промисловості, і комітети експертів з таких питань, як фахове навчання, удосконалення методів управління, гігієна й охорона праці, трудові відносини тощо.

Для обговорення питань, що мають особливий інтерес для різних регіонів світу, регулярно проводяться регіональні конференції держав — членів МОП.

Міжнародні трудові норми

Одна з найважливіших функцій МОП — прийняття тристоронньою Міжнародною конференцією праці (за участю представників урядів, роботодавців і трудящих) конвенцій і рекомендацій, що встановлюють міжнародні трудові норми. Ратифікуючи конвенції, держави-члени беруть на себе зобов'язання послідовно проводити в життя їх положення. Рекомендації служать керівництвом у галузі політики, законодавства та практики.

Держави-члени повинні подавати всі конвенції і рекомендації, прийняті Конференцією, компетентним національним органам, що вирішують, які відповідні заходи мають бути вжиті. Число ратифікацій конвенцій продовжує збільшуватися. Щоб забезпечити їх застосування в законодавстві і на практиці, МОП встановила процедуру контролю. Вона заснована на об'єктивній оцінці незалежними експертами того, як виконуються зобов'язання, і на розгляді окремих випадків тристоронніми органами МОП.

Технічне співробітництво

Навчання підприємців управлінню малим бізнесом, зміцнення систем соціального забезпечення, сприяння економічній реінтеграції колишніх учасників військових конфліктів, допомога профспілкам у поліпшенні охорони та гігієни праці, створення кооперативів у сільських районах, робота з урядами щодо перегляду трудового законодавства — це лише деякі з багатьох програм технічного співробітництва, що МОП проводить приблизно у 140 країнах і територіях. З початку 50-х років XX ст. МОП здійснює технічне співробітництво з країнами на всіх континентах і на всіх стадіях економічного розвитку. За останнє десятиліття щорічно виділялося в середньому близько 130 млн дол. на проекти технічного співробітництва. Вони здійснюються в тісній координації між країнами-одержувачами, донорами і МОП, що має у своєму розпорядженні мережу регіональних і місцевих представництв у всьому світі.

Щоб наблизити технічне співробітництво до його кінцевих одержувачів, МОП з 1990 р. створила 14 зведених консультативних груп в Африці, Азії, Латинській Америці, Центральній і Східній Європі і на Близькому Сході: вони надають технічні консультації з питань політики і допомогу в розробці й здійсненні програм розвитку.

Гідна оплата і зайнятість

Продуктивна, вільно обрана зайнятість — один із головних принципів МОП. Глобалізація економіки принесла і процвітання, і нерівність, вона випробовує наше розуміння колективної відповідальності. Але й тут МОП, як і раніше, зберігає схильність до ідеї досягнення повної зайнятості у світі.

Занепокоєність соціальними витратами через глобалізацію посилює необхідність у поліпшенні міжнародної координації макроекономічної політики, що може скоротити їх. МОП продовжує дослідницьку й аналітичну роботу, надає консультації своїм партнерам, а також іншим зацікавленим сторонам — управлінцям, фахівцям з інвестицій, банківської справи та торгівлі, розвитку підприємств — у питаннях створення якісних робочих місць. Сюди входять сприяння малим підприємствам, фінансування та розвиток ефективних систем фахового навчання.

Міжнародний навчальний центр.

Міжнародний навчальний центр у Турині (Італія) із його значним навчальним і житловим комплексом пропонує різноманітні програми в галузях, що мають пріоритетне значення для МОП і всієї системи ООН.

Створений з метою сприяння економічному і соціальному розвитку держав — членів МОП, Центр здійснює навчання менеджерів вищої і середньої ланки приватних і державних підприємств, директорів навчальних професійно-технічних закладів і систем підготовки кадрів, керівників організацій трудящих і підприємств, урядових службовців і осіб, відповідальних за розробку та проведення соціальної політики, за питання участі жінок у процесі розвитку та управління людськими ресурсами.

Після відкриття Центру в 1965 р. в ньому пройшли підготовку понад 70 тис. осіб із 172 країн і територій. **МОП в Україні** Міжнародна організація праці активно працює в Україні з початку 90-х років ХХ ст. Вона вже здійснила проекти, пов'язані з аналізом стану соціальної політики (спільно з ПРООН і Світовим банком), кризового стану ринку праці в Україні (1995 р.), розвитком соціального партнерства. Протягом усього часу МОП надавала і продовжує надавати допомогу урядові в експертній оцінці законопроектів, ознайомленні урядовців, представників профспілок і роботодавців з міжнародними стандартами статистики праці та її національною систематизацією.

Нині МОП спільно з ПРООН та іншими агенціями здійснює в Україні важливі проекти, які пов'язані з розробкою моделі соціального бюджету, ринком праці та професійним навчанням безробітних, розвитком малого та середнього підприємництва, соціального партнерства і діалогу.

Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК)

МВФ почав функціонувати у 1945 р., МБРР — у 1946 р., МФК — у 1956 р., а МАР — у 1960 р. як філія МБРР.

Всі чотири організації тісно пов'язані одна з одною. В організаціях застосовується система зваженого голосування, коли кожна держава одержує кількість голосів пропорційно розміру капіталу, вкладеного в ресурси організації.

Цілями МБРР є сприяння реконструкції і розвитку економіки держав — членів Банку, надання позик для розвитку виробництва і т. ін.

МАР і МФК, що є філіями Банку, створені здебільшого для сприяння країнам, що розвиваються.

Цілями МВФ є координація валютно-фінансової політики держав-членів і надання їм коротко- і середньострокових позик для врегулювання платіжних балансів і підтримки валютних курсів.

Міжнародний валютний фонд.

Міжнародний валютний фонд засновано у грудні 1945 р. Це міжурядова організація, основні цілі діяльності якої такі:

- сприяти міжнародному співробітництву, забезпечивши механізми консультацій і співробітництва для розв'язання монетарних проблем;
- сприяти збалансованому зростанню міжнародної торгівлі, збільшуючи таким чином рівень зайнятості і підвищуючи рівень реальних доходів, а також удосконалюючи виробничі потужності;
- підтримувати стійкі валютні курси і чіткі обмінні операції, запобігати невинуватій девальвації національних грошових одиниць;
- прискорювати становлення багатосторонньої системи платежів для поточних операцій і прагнути зняти обмеження на обмін валют, що заважає нормальній торгівлі;
- забезпечувати тимчасовий доступ членів до загальних ресурсів, щоб дати їм змогу виправити незбалансованість платіжних балансів без запровадження механізмів, які загрожуватимуть національному чи міжнародному добробуту;
- зменшувати тривалість і величину незбалансованості платіжного балансу.

Надаючи позики своїм членам, Фонд керується двома основними принципами. По-перше, всі члени мають доступ до загальних ресурсів МВФ. Член, який позичає кошти, повинен повернути їх одразу після розв'язання платіжної проблеми, щоб не обмежувати доступ інших членів МВФ. По-друге, до того, як Фонд надасть будь-які кошти, позичальник повинен продемонструвати, як він розв'язуватиме свої платіжні проблеми, оскільки йому потрібно повернути борг Фонду протягом певного періоду.

МВФ виконує три основні функції. По-перше, контролює валютні режими і обмеження на здійснення поточних платежів. По-друге, забезпечує членів грошовими ресурсами, що дає їм змогу дотримуватись встановлених норм у процесі усунення незбалансованостей. По-третє, забезпечує зібрання, на яких члени мають змогу радитись один з одним і співпрацювати для розв'язання монетарних проблем.

9.2. Національні організації продуктивності (НОП)

Рух за продуктивність — це національний рух за досягнення економічного та соціального прогресу через підвищення продуктивності, що поєднує зусилля ділових кіл (промисловців), профспілок (працівників), уряду, науковців та інших зацікавлених сторін. Його метою є підвищення якості життя

шляхом поліпшення робочого середовища та справедливого розподілу результатів підвищення продуктивності серед його учасників — працівників (підвищення заробітків), управлінців, власників (зростання прибутків) та громадськості (поліпшення якості товарів та зменшення цін). Національні організації продуктивності (НОП) створювались як важливі каталізatori сприяння руху за продуктивність.

Роль і структура НОП

До складу органів, що визначають політику центрів (ради, виконавчі комітети і ради директорів), входять відомі представники ділових кіл, профспілок, науки, урядових структур та інших основних сторін, зацікавлених в рухові за продуктивність.

Рада директорів НОП підтримується комітетами, що займаються політичними дослідженнями і підготовкою відповідних рекомендацій і складаються з експертів у різних галузях. Склад комітетів і масштаб їх діяльності зазнають істотних змін залежно від традиційного ринку праці, політики у сфері зайнятості, відносин між працівниками і роботодавцями, соціальних і глобальних проблем, що виникають.

Деякі з комітетів НОП пов'язані із загальними питаннями — це програмні комітети, комітети розвитку менеджменту, комітети соціальної політики, комітети збереження енергії, комітети захисту навколишнього середовища, комітети розповсюдження продуктивних технологій, комітети промисловості, комітети конкуренції та ін.

Ради директорів отримують рекомендації від комітетів для визначення основ при плануванні політики і програми діяльності. Ці комітети безпосередньо щодня управляють діяльністю НОП (наприклад, у Канаді). У деяких країнах ради структурно підпорядковані виконавчим комітетам, які визначають основні напрями діяльності (Південна Африка, Сінгапур, Гонконг та Індія). До складу виконавчих комітетів входять представники основних міністерств, що фінансують центри продуктивності, і зацікавлених сторін. Як правило, НОП засновуються як напівурядові неприбуткові установи із законодавчими обов'язками.

Ролі, що їх відіграють національні організації продуктивності, різні і залежать від призначення установи, політики агенції, що здійснює фінансування, потреб клієнтів, ступеня економічного розвитку, культурного і соціального середовища та якості керівництва. Основні програми НОП такі: • навчальні програми, у тому числі навчальні тури до країн, що

досягли певних успіхів, з акцентуванням на менеджменті;

- інформаційне забезпечення через навчальні звіти, конференції, семінари;
- надання консалтингових послуг і підготовка консультантів;
- кампанії державних нагород;
- підготовка навчальних матеріалів і методик;

- заснування бібліотек для експертів з продуктивності і широкої публіки;
- дослідження в галузі вимірювання, аналізу і порівняння продуктивності.

Деякі НОП займаються розробленням навчальних засобів і устаткування, ефективних інформаційних систем, допомогою підприємствам у системному розвитку й інтеграції, співпрацею з іншими НОП, проведенням програм сприяння зайнятості, у тому числі питаннями охорони здоров'я працюючих, розвитком співробітництва між працівниками і роботодавцями тощо.

Останні зміни в міжнародній економіці, соціальному та політичному середовищі спонукають НОП зосередити свою увагу на таких нових сферах:

- ефективність інвестицій в НДР, освітня та соціальна інфраструктура;
- негативний екологічний вплив деяких заходів щодо підвищення продуктивності на національне, регіональне та глобальне довкілля;
- пересування суспільного капіталу до некомерційних сфер діяльності;
- потреба опанування нових технологій без очікування робочої сили достатнього освітнього і професійного рівня для швидкого забезпечення конкурентоспроможності на ринку;
- поєднання концепцій продуктивності та якості;
- стійке і повільне зростання продуктивності;
- фінансовий дефіцит як результат зміни пріоритетів на програми охорони здоров'я та добробуту нації, суспільні інвестиції для стимулювання зростання та глобальної конкуренції;
- розвиток нових організаційних концепцій та ін.

Завдання НОП щодо узгодження інтересів більшої кількості впливових груп, ніж тільки трьох соціальних партнерів, ставатиме

в майбутньому все складнішим. Базова тристороння структура НОП, що складається з працівників, роботодавців і уряду, звичайно, буде збережена. Але урядові структури все менше залучатимуться, і вплив профспілок у багатьох країнах зменшуватиметься із зниженням їх міцності.

НОП мають розвивати ринок своєї діяльності, їх керівні органи повинні охоплювати керівництво різних національних груп, таких як групи споживачів, групи охорони довкілля, установи стандартизації, групи інформаційного обслуговування, групи охорони праці на виробництві, навчальні групи, науковці, молодь тощо, шукаючи нові сфери діяльності та послуг. Внесок представників цих груп поширюватиме масштаб діяльності НОП.

Якість освіти та рівень виробничої підготовки визначатимуть можливості підвищення продуктивності. Внеску освітян має бути знайдене місце серед заходів та програм розвитку НОП. У свою чергу, освітяни повинні бути знайомі з невідкладними та тривалими проблемами ділових кіл і працюючого населення.

Не менш важливими ніж групи тих, хто навчає, і тих, хто вчиться, є медіа-групи. Засоби масової інформації створюють базу нових цінностей, філософії та норм поведінки для молодших поколінь, що шукають нових шляхів у майбуття. Залучення медіа-груп буде корисним для НОП також у розвитку нових альтруїстичних кампаній з продуктивності, включаючи питання довкілля. Міркування щодо майбутнього руху за продуктивність потребують залучення керівництва всіх зацікавлених сторін в національному масштабі. Складна структура керівних органів поліпшуватиме ринок діяльності НОП.

Організаційні структури та джерела фінансування

Коли глобальною тенденцією стає адміністративна реформа для зниження національного боргу, важко отримувати фінансову підтримку від уряду. НОП мають продемонструвати свою спроможність отримувати реальні результати в обмін на державне фінансування. Уряди можуть вважатися актуальними і потенційними клієнтами. Державні службовці складають зараз близько 20 % працюючого населення. Зниження бюджету уряду означає перенесення джерел фінансування багатьох поточних функцій, що виконуються зараз урядом, на приватний сектор. Такі послуги, як вимірювання продуктивності державного сектору, включаючи національний, локальні та муніципальні уряди й установи, що ними субсидуються, мають належати національним організаціям продуктивності. Вони можуть за угодою з державним сектором під час масових звільнень проводити підготовчі курси, семінари для державних службовців з питань професійного розвитку для осіб з професіями, по яких для досягнення кар'єри не потрібні значні терміни роботи, вимог до робочого місця, передпенсійного планування.

НОП можуть допомагати уряду в розвитку баз даних щодо програм адміністративних реформ у різних країнах та їх наступної реалізації. НОП можуть також сприяти організації та спонсоруванню міжнародних конференцій з конкурентоспроможності, міжнародної торгівлі, прав інтелектуальної власності, обміну технологіями та інших подібних питань, якщо вони стають гострими проблемами, що потребують дво- або багатосторонніх переговорів. Думка нейтральної НОП щодо спірних та емоційних питань може бути більш прийнятною, ніж аргументи учасників переговорів з боку уряду. Наявність у складі правління медіа-групи зробить висвітлення цих подій легшим. НОП можуть також брати участь в дослідних роботах по цих питаннях як незалежні дослідницькі установи. Існує багато інших шляхів надання послуг урядовим установам як клієнтам для отримання коштів, що також привертає увагу політичного керівництва до діяльності центру продуктивності та можливого подальшого його фінансування.

Можливою є необхідність організаційної перебудови НОП. Багато з них мають вертикальну структуру, яка складається із спеціалізованих секцій або відділів, що виконують відповідні функції. Це перешкоджає зусиллям висококонкурентного приватного сектору зробити задоволення потреб споживача головним пріоритетом організації. Історично більшість з НОП

мають вертикальну структуру через спрямування на власну внутрішню користь, а не на користь споживача, який платить за їх послуги та продукцію. Саме як у приватному секторі, центри мають реструктуризуватися в організації сіткового типу з уповноваженим штатом, орієнтовані на споживача для ефективнішого функціонування. Для швидкого задоволення потреб споживача формуються орієнтовані на завдання команди, які повинні бути розформовані, як тільки завдання буде виконане, щоб взяти участь у наступному проекті.

До складу цих команд мають входити не тільки персонал центру продуктивності, професіонали і дослідники, а також сторонні фахівці для поширення бази знань. Персонал НОП має бути спроможним ідентифікувати потреби клієнтів і ресурси, координувати участь експертів і, нарешті, підготувати рекомендації для клієнтів.

Мережі пошуку ресурсів і партнерів

Лібералізація торгівлі та зростання іноземних прямих інвестицій прискорюватимуть ділову активність у країнах-лідерах, розвинених економіках і тих, що розвиваються, великих і малих компаніях. У той час, як великий бізнес спроможний самостійно засновувати різні форми дво- і багатосторонніх відносин з іноземними партнерами, малий бізнес відчуває складності в отриманні локальної інформації про фінансові ринки, державне регулювання, ринкові умови, характеристики робочої сили, релігійні та соціальні особливості. Центри продуктивності мають діяти як посередники, допомагаючи малому бізнесу в пошуку партнерів на внутрішньому та зовнішньому ринках, підрядників і споживачів. Як навчальні установи НОП будуть спроможні розвивати необхідні загальні та спеціальні навчальні програми з пошуку і залучення інвесторів і клієнтів.

Мережі стандартизації, сертифікації та професійної підготовки

Із поширенням глобалізації країни стають взаємозалежними. У сфері виробництва комп'ютерів, незважаючи на те, що архітектура, мікропроцесори і програмне забезпечення конструюються та виробляються у США, Східно-Азіатські країни виробляють мікросхеми оперативної пам'яті, материнські плати, монітори, тверді диски, плоскі панелі. В Японії відбувається складання частин, компонентів і виготовлення готової продукції. Наявність кваліфікованої робочої сили визначає, де може бути одержана найбільша додана вартість.

Для укладання угоди інвестору життєво важливо знати професійний рівень місцевої робочої сили. Багато країн, і серед них Німеччина, Франція та Японія, мають програми професійної стандартизації і сертифікації. НОП повинна встановлювати мережеві відносини з НОП країн-інвесторів для отримання інформації про потрібний рівень знань і навичок робітників і розроблення програм професійної підготовки у відповідності з вимогами інвесторів. Такі програми можуть розроблятися за участю компаній-клієнтів, навчальних установ або НОП країн-інвесторів.

Програми розвитку промисловості

НОП країн, що розвиваються, можуть ініціювати розроблення програм розвитку промисловості у співпраці з відповідними агенціями, державними установами, фахівцями в галузі навчання, діловими колами, виробниками механізмів і офісного устаткування. Програма може бути розроблена за зразком, наприклад, американської програми розвитку разом з НІСТ (Національний інститут стандартів і технологій) або іншими подібними організаціями в інших країнах, діючих як установа — ядро за підтримки різних технологічних центрів. НОП можуть грати роль НІСТ в підготовці зайнятих у малому бізнесі та їх класифікації за кваліфікаційними шкалами для ефективного використання механізмів, устаткування, технологій. Програма повинна забезпечити широке розповсюдження інформації та відсіювання фальсифікованих даних для швидкої індустріалізації країн.

Перспективи на майбутнє

Глобальні економічні та соціальні зміни впливають на основи руху за продуктивність. За винятком регіонів та країн, де відчуваються реальні результати руху за продуктивність, стає дедалі важчим для обтяжених боргами урядів продовжувати фінансову підтримку національних організацій продуктивності. Вони мають шукати компроміси між економічною ефективністю, соціальною вагою та ринковим ефектом, залучаючи молодь, жінок, споживачів та екологів, а не тільки традиційних соціальних партнерів, до розроблення політики і впровадження програм розвитку.

Організаційні структури НОП також потребують змін, переходу від традиційного пірамідального формату до гнучкої, мережної організації. Ці зміни дають нові можливості для НОП щодо поширення їх послуг на національному і міжнародному рівнях. Вони можуть включати аналітичні дослідження соціальних проблем з метою розроблення рекомендацій щодо політики розвитку: екологічно чиста продуктивність, реальне зростання, адміністративна реформа, програми ефективного використання енергії та сировини, розвиток системи освіти, соціального забезпечення, підвищення якості трудового життя тощо. Іншим новим видом послуг є дослідження громадського сектору, створення глобальних баз даних, каталітична роль у створенні локальних, регіональних та глобальних мереж, розроблення професійних стандартів, аналіз ефективності освітніх організацій тощо. Країни, що розвиваються, поширюють інвестування у підприємства та устаткування, а також підвищення кваліфікації персоналу з метою індустріалізації економіки. НОП мають відігравати роль каталізаторів, що сприяють передаванню техніки та технологій, новітніх ноу-хау з розвинених країн.

Поширення міжнародної конкуренції, зменшення ролі профспілок, зниження заощаджень та уповільнення зростання продуктивності стримуватимуть рівень заробітної плати у розвинених країнах. У той же час зростання виробничого потенціалу та рівня кваліфікації працівників приведе до

швидкого підвищення рівня заробітної плати та поліпшення життєвих стандартів у країнах, що розвиваються.

Економічний розвиток уповільнюватиметься через невідповідність кількісних та якісних характеристик капіталу і трудових ресурсів в інтелектуальній інфраструктурі. Країни, що зазнають швидкої індустріалізації, втратять можливість легкого запозичення новітніх технологічних досягнень Заходу. Це зумовлює необхідність розширення інвестицій у систему освіти як джерело довгострокового зростання продуктивності в країнах, що розвиваються.

Поширення конкуренції, необхідність рентабельності та гнучкості в роботі спонукає національні організації продуктивності займатися технічною освітою працівників, оскільки система освіти зазвичай відстає у своєму розвитку. Саме національні організації продуктивності є ефективними каталізаторами у наданні освітніх послуг, які практично орієнтовані та відповідають вимогам часу. Оскільки рівень знань та вмінь населення заміщує собою традиційні кількісні фактори підвищення продуктивності, єдиним напрямом для розвинених країн на шляху підвищення продуктивності буде постійне зростання якості освіти та знань людей.

Саме через це більшість національних організацій продуктивності в розвинених країнах почнуть займатися проблемами якості освіти через створення баз даних та мереж між навчальними закладами з метою здійснення вимірювання та підвищення якості їх роботи. Роль НОП як каталізаторів у підвищенні продуктивності посилюватиметься.

Можна виокремити три різні моделі майбутніх національних організацій продуктивності.

Модель зростання

Такі НОП мають повноваження на вирішення на національному рівні проблем економічного зростання та організації національного руху за продуктивність. Такого типу організації знайшли поширення у країнах Східної та Південно-Східної Азії. Ці організації під тристороннім керівництвом організовують та реалізують навчальні програми, які недосяжні через традиційні академічні та приватні організації. Такі програми охоплюють основні питання розвитку людських ресурсів, стратегічного менеджменту, маркетингу та організації виробництва, підготовку у специфічних галузях, включаючи інформаційні технології. НОП виступають в ролі постачальників інформації, організовують кампанії продуктивності, застосовують систему нагород або призів для передових підприємств та організацій, надають консалтингові послуги, беруть участь у програмах сертифікації та акредитації. З метою забезпечення швидкого переходу економіки від аграрної до індустріальної НОП беруть участь у розробленні програм продуктивності в аграрному секторі, наприклад програм збереження ґрунтів, фермерських технологій тощо. Розширення регіонального співробітництва між НОП на дво-

та багатосторонній основі забезпечить широкий та ефективний трансфер технологій.

Орієнтація цього регіону на соціально орієнтований капіталізм дає можливість НОП проводити як коротко-, так і довгострокові програми. Швидке зростання економіки забезпечуватиме громадську підтримку. Ці НОП знаходяться в ідеальній ситуації для вивчення передового досвіду розвинених країн із збереженням старих цінностей та культури.

Модель стабільності

Прикладом такої моделі можуть бути Франція, Канада та скандинавські країни, де залишається стабільною роль профспілок, є налагоджена система соціального захисту та участі працівників у політичних процесах і прийнятті економічних рішень. Центри продуктивності в таких країнах не можуть більше виживати за традиційною схемою передавання інформації, оскільки мають сильну конкуренцію з боку приватного сектору. Все важливе, що можна було запозичити від ідей продуктивності, стало звичайною практикою ведення бізнесу. Співпраця між персоналом і адміністрацією стала нормою, звичайною частиною соціальної та економічної системи. Тому НОП мають шукати нових сфер для докладання зусиль. У пошуках нових напрямів та орієнтацій центри зміщують свої зусилля на дослідження людських ресурсів, програми поліпшення трудового життя та соціальні аспекти продуктивності. Вони перебувають під сильним тиском з боку профспілок та інших соціальних груп і зосереджуються на підвищенні якості трудового життя.

Сегментована модель

Третім типом є американська модель. Основним завданням центру є сприяння підприємствам у підвищенні ефективності їх роботи через різні техніко-технологічні засоби та способи: загальне управління якістю, система попереджувальних ремонтів, гнучкі системи виробництва, створення мереж, формування баз даних тощо. Центр орієнтований на специфічні дослідження та створення програм зі спеціалізованих технологій підвищення продуктивності та якості праці його клієнтів. Для виживання НОП потребує подальшого розвитку власного досвіду та кваліфікації по створенню та реалізації програм розвитку, що матимуть попит на ринку.

В усіх трьох моделях національні організації продуктивності мають працювати як ефективні каталізатори підвищення продуктивності всієї економіки або окремих підприємств через створення системи оптимального використання всіх наявних ресурсів. Водночас вони повинні забезпечувати розуміння як менеджментом, так і персоналом того, що економічні результати від підвищення продуктивності мають справедливо розподілятися між сторонами і забезпечувати зростання якості життя. Важливість різних ресурсів може змінюватися.

Існує висока вірогідність того, що всі національні організації продуктивності в своєму розвитку проходять через ті самі фази руху, що

матимуть певні відмінності, зважаючи на специфіку економіки, культури та соціальної структури.

Прикладом НОП в Україні є Центр продуктивності

9.3. Національний центр продуктивності

Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України Центр продуктивності з 1992 р. визначено головною науково-дослідною установою держави з нормування праці та продуктивності. Пізніше обсяг робіт був значно розширений, додалися нові галузі наукових досліджень, проектування і впровадження розробок. Основними з них є такі:

- створення державної системи управління нормуванням праці і розроблення нормативних матеріалів з праці;
- розроблення та впровадження сучасних описів робіт та професій і видання в рамках Національної професійної класифікації "Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників" для всіх видів економічної діяльності в Україні;
- створення державної системи управління продуктивністю економіки і розвитку національного руху за високу продуктивність та якість робіт, товарів і послуг на рівні світових стандартів;
- налагодження міжнародних зв'язків з проблем продуктивності із світовими та європейськими науковими організаціями, урядовими і неурядовими установами;
- організація, видання та розповсюдження фахового всеукраїнського журналу "Продуктивність"..

Видавництво Центру продуктивності задовольнило 15 тис. замовлень користувачів випусків національного "Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників". Надано кілька тисяч консультацій з питань переходу на нові стандарти змісту робіт і професійної діяльності.

Уперше в сучасній історії України описи професійної діяльності працівників усіх галузей економіки виконано літературною українською мовою із запровадженням технологічної термінології і норм професійних стилів мовлення.

З 1996 р. Центр продуктивності заснував та видає науково-практичний журнал "Продуктивність", який визнаний Вищою атестаційною комісією України фаховим науковим виданням.

Центр продуктивності України постійно підтримує тісні зв'язки з усіма членами Європейської Асоціації національних центрів продуктивності, бере активну участь у розробленні методологічних і практичних документів Асоціації.

У рамках Світової Конфедерації наук з продуктивності та якості і Світової Академії наук з продуктивності Центр підтримує тісні контакти з ученими 30 країн світу. Багатьох з них запрошено до участі у заходах, які

відбудуться в Україні протягом двох наступних років під загальною назвою "Продуктивність економіки перехідного періоду. Досвід та проблеми".

Два науковці Центру продуктивності обрані дійсними членами (академіками) Світової Академії наук з продуктивності і гідно представляють Україну у всіх заходах Академії.

Працівники Центру продуктивності брали участь і виступали з проблемними доповідями на міжнародних і всеукраїнських з'їздах та конференціях учених і практиків з широкого кола питань про продуктивність національної та світової економіки.

Світова Конфедерація наук з продуктивності та якості, визнаючи високі досягнення Центру у пропаганді ідей і практичні результати у впровадженні розробок з ключових проблем продуктивності, визначила установу своїм представництвом в Україні і надала Центру продуктивності повноваження Відділення Світової Конфедерації.

Розробки та видання Центру продуктивності, активна й цілеспрямована праця його фахівців та науковців, постійні зв'язки з тисячами підприємств, роботодавців і працівників наочно демонструють правильність обраного шляху в науково-дослідній сфері, велику перспективність підходів до розвитку продуктивності економіки України у XXI ст.

Центр продуктивності завжди був відкритий для співробітництва і партнерства, про що свідчить його безпосередня практична робота з підприємствами базових галузей економіки України. Щороку укладається близько 10 господарчих договорів на виконання складних і відповідальних завдань, від яких залежить успіх підприємництва і добробут людей. І у всіх випадках працівники Центру продуктивності України доводили, що вони працюють відповідно до вимог часу.

цікавляться законністю методів збирання цих даних, бухгалтерських систем, зважених курсів обміну або формул. Такі вимірювання стають інструментом політики. Принаймні потрібні деякі обговорення між центрами з питань вимірювання продуктивності та більшої прийнятності міжнародних порівнянь.

Безперервне змінювання глобального довкілля змушує НОП враховувати необхідність своєї участі у світових подіях. Якщо ділова спільнота діє у світовому масштабі, центри продуктивності не можуть зберігати внутрішньодержавну орієнтацію. Спільні зусилля НОП в розробленні потрібних програм на засадах спільної відповідальності сприятимуть цьому процесу. Ці зусилля можуть бути спрямовані на обмін або спільне розроблення навчальних програм, обмін викладачами і спільну підготовку підручників.

Центри можуть також співпрацювати при розробленні фундаментальних та соціальних питань продуктивності, що становлять зараз і становитимуть в майбутньому глобальний спільний інтерес, таких як продуктивність і соціальні проблеми, державне усвідомлення зберігання екології, добробут і системи соціального страхування, освітня реформа тощо. Крім особистих зустрічей на

міжнародних конференціях, представники НОП мають спільно працювати над розробленням міжнародних електронних форумів, де співробітники центрів зможуть частіше зустрічатися для обміну знаннями, досвідом, поглядами та ідеями. Для реалізації цієї ідеї важливою є співпраця НОП щодо створення каталогів центрів продуктивності та глобального каталогу баз даних, які пов'язані із проблемами продуктивності та є досяжними в електронному або друкованому вигляді. Вивчення таких баз даних дасть позитивні результати для всіх НОП. Подібно тому, як це відбувається у приватному бізнесі, центри продуктивності мають створити глобальну концепцію для реалізації спільних проектів та партнерських угод. Національні організації продуктивності потребують більш широкого міжнародного співробітництва.

Контрольні завдання та запитання

1. Яка роль міжнародних організацій в управлінні продуктивності?
2. Головні завдання та напрями діяльності МОП.
3. Що таке рух за продуктивність?
4. Які є джерела фінансування національних організацій продуктивності?
5. Які завдання та функції виконує Національний центр продуктивності?
6. Які існують моделі майбутніх національних організацій продуктивності?
- 7.

Література

1. Менеджмент продуктивності: Навч. посіб. / А.В. Калина, С.П. Калініна, Н.Д. Лук'яненко. — К.: МАУП, 2004. — С. 149—171.
2. Офіційний сайт Національного центру продуктивності Міністерства соціальної політики – Режим доступу: <http://www.productivity.dn.ua/>

ПИТАННЯ НА ІСПИТ

1. Предмет менеджменту продуктивності.
2. Метод менеджменту продуктивності.
3. Зв'язок менеджменту продуктивності з іншими дисциплінами.
4. Завдання менеджменту продуктивності.
5. Класифікація цілей суспільства.
6. Характеристика економічних і екологічних цілей суспільства.
7. Характеристика соціальних і демографічних цілей суспільства.
8. Екстенсивні та інтенсивні чинники продуктивності.
9. Сутнісна класифікація продуктивності.
10. Роль продуктивності у досягненні різноманітних цілей суспільства.
11. Класифікація "твердих" (матеріально-технічних) чинників продуктивності.
12. Класифікація інтеграційних чинників продуктивності.
13. Класифікація "м'яких" чинників продуктивності.
14. Основні фонди і виробничі потужності та їх вплив на продуктивність.
15. Склад об'єктів промислової власності.
16. Склад об'єктів, що охороняються авторськими та суміжними правами.
17. Нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності.
18. Охарактеризувати нематеріальні активи.
19. Економічна безпека підприємства, її стратегічна мета.
20. Суть макрорівневих чинників продуктивності.
21. Чинники продуктивності, пов'язані із життєвим простором країни.
22. Інституціональні механізми та їх призначення.
23. Економічні ресурси, їх категорії.
24. Ефективність праці та її вимірювання.
25. Крива виробничих можливостей зростання продуктивності.
26. Зовнішні витрати фірми.
27. Внутрішні витрати фірми.
28. Бухгалтерський і економічний прибутки фірми.
29. Суть короткострокового періоду.
30. Суть довгострокового періоду.
31. Закон спадної продуктивності. Крива спадної віддачі.
32. Гранична і середня продуктивність.
33. Постійні перемінні витрати.
34. Середні та граничні витрати. Залежність граничних витрат від середніх загальних і середніх перемінних витрат.
35. Граничні витрати і гранична продуктивність. Віддача витрат у довгостроковому періоді.
36. Позитивний та негативний впливи масштабів виробництва на рівень продуктивності.
37. Постійна віддача від зростання масштабів виробництва.

38. Мінімальний розмір виробництва і продуктивність.
39. Соціально-економічне значення вимірювання продуктивності.
40. Технічні проблеми вимірювання продуктивності.
41. Організаційні проблеми вимірювання продуктивності.
42. Загальний підхід до вимірювання продуктивності.
43. Оцінювання продуктивності державної адміністрації і національного сектору США.
44. Основні напрями підвищення продуктивності капітальних вкладень.
45. Чинники підвищення продуктивності фінансових інвестицій.
46. Продуктивність персоналу.
47. Види мотивів, їх вплив на рівень продуктивності.
48. Основні напрями підвищення продуктивності нематеріальних ресурсів.
49. Оцінка рівня управління та його вплив на рівень продуктивності.
50. Система маркетингової інформації, її вплив на рівень продуктивності.
51. Оцінка рівня організації праці та основні напрями підвищення її продуктивності.
52. Основні напрями підвищення продуктивності інновацій.
53. Суть науково-технічного прогресу (НТП), його роль у підвищенні продуктивності.
54. Структурні зміни у ВВП як фактор зростання продуктивності.
55. Роль інституціональних механізмів у підвищенні продуктивності.
56. Оптимізація інфраструктури економік як чинник зростання продуктивності.
57. Вплив фіскальної політики на рівень продуктивності.
58. Внутрішній ринок товарів і послуг, його вплив на рівень продуктивності.
59. Дефіцитний бюджет і внутрішній державний борг як чинники зростання продуктивності.
60. Вплив соціальної політики на рівень продуктивності.
61. Принципи управління продуктивністю інновацій на підприємства зарубіжних країн.
62. Стратегії управління інноваційними процесами в зарубіжних фірмах і корпораціях.
63. Роль зовнішніх і внутрішніх венчурів у підвищенні продуктивності інновацій.
64. Основні напрями державного регулювання інноваційної політики.
65. Роль міжнародних організацій в управлінні продуктивності.
66. Головні завдання та напрями діяльності МОП.
67. Що таке рух за продуктивність?
68. Джерела фінансування національних організацій продуктивності.
69. Національний центр продуктивності.
70. Моделі майбутніх національних організацій продуктивності

ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Закони

1. *Закон України* “Про внесення змін до Закону України “Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності” // Уряд. кур’єр. — 1998. — № 246–247.
2. *Закон України* «Про основи національної безпеки України» - Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/964-15.
3. *Закон України* «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.

Основна

4. *Гуменюк В.Я.* Менеджмент продуктивності [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл., які навч. за освіт.-проф. прогр. спеціаліста, магістра зі спец. "Упр. персоналом і економіка праці" / В.Я. Гуменюк, І.А. Рощик ; Нац. ун-т водн. госп-ва та природокорист. — Рівне : [НУВГП], 2010. — 203 с.
5. *Жилін О.І.* Менеджмент продуктивності [Текст] : конспект лекцій / О.І. Жилін ; Харк. нац. екон. ун-т. — Х. : ХНЕУ, 2005. — 131 с.
6. *Калина А.В.* Менеджмент продуктивності: Навч. посіб./А.В. Калина, С.П. Калина, Л.П. Лук’яненко. — К.: МАУП, 2005.— 232 с.
7. *Колот А. М.* Мотивація персоналу: Підручник. / А.М. Колот. — К.: КНЕУ, 2003.— 345 с.
8. *Ласкавий А.О.* Менеджмент продуктивності: Навч. посіб. / А.О. Ласкавий. — К.: КНЕУ, 2004. — 288 с.
9. *Сергійчук С.І.* Управління продуктивністю праці на машинобудівних підприємствах [Текст] : монографія / С. І. Сергійчук, П. М. Карась ; Нац. ун-т кораблебуд. — Миколаїв : [Вид-во НУК], 2011. —144 с.
10. *Чаринцева В. А.* Управление производительностью. / В.А. Чаринцева. — М.: Благовест-В, 2006.— 280 с.
11. *Офіційний сайт* Національного центру продуктивності Міністерства соціальної політики — Режим доступу: <http://www.productivity.dn.ua/>

Додаткова

12. *Еременко В.О.* Підвищення продуктивності: теорія, світовий досвід, шлях України. — К.: Вид-во Центру продуктивності Міністерства праці та соціальної політики України, 1994.— 96 с.
13. *Макконнелл К. Р., Брю С.Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. 2-го изд. — К.: Хагар-Демос, 1993.— 983 с.
14. *Синк Д.С.* Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. / Д.С. Синк. — М.: Прогресс, 1989. — 528 с.
15. *Шермергон, Кардансо, Сміт.* Менеджмент продуктивності. — 1-е канад. вид., 1988.— 215 с.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
Тема 1. ПРЕДМЕТ, МЕТОД ТА ЗАВДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ.....	5
1.1. Предмет та метод менеджменту продуктивності.....	5
1.2. Зв'язок менеджменту продуктивності з іншими науками.....	6
1.3. Завдання менеджменту продуктивності.....	9
Тема 2. СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ СУСПІЛЬСТВА І ПРОДУКТИВНІСТЬ.....	10
2.1. Поняття продуктивності.....	10
2.2. Класифікація продуктивності за сутнісними видами.....	13
2.3. Сукупна продуктивність та продуктивність суспільної праці.....	15
2.4. Роль продуктивності у досягненні стратегічних цілей суспільства.	18
Тема 3. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИМІРЮВАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ.....	22
3.1. Соціально-економічне значення вимірювання продуктивності.....	23
3.2. Технічні проблеми вимірювання продуктивності.....	25
3.3. Запровадження методів вимірювання продуктивності.....	26
3.4. Організаційні проблеми вимірювання продуктивності.....	27
3.5. Вимірювання продуктивності в різних галузях економіки.....	32
Тема 4. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ВИТРАТ І ПРОДУКТИВНОСТІ.....	33
4.1. Кошторис виробництва й собівартість продукції.....	33
4.2. Потреби та ресурси.....	35
4.3. Економічні витрати і їх зв'язок із змінами продуктивності	38
4.4. Зовнішні і внутрішні витрати фірми.....	41
Тема 5. МЕНЕДЖМЕНТ ПРОДУКТИВНОСТІ У КОРОТКОСТРОКОВОМУ ТА ДОВГОСТРОКОВОМУ ПЕРІОДІ.....	43
5.1. Зміна продуктивності у короткостроковому періоді.....	43
5.2. Віддача витрат у довгостроковому періоді.....	54
5.3. Позитивний і негативний вплив масштабів виробництва на рівень продуктивності.....	56
Тема 6. УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ НА МІКРОРІВНІ.....	61
6. 1. Класифікація мікрорівневих факторів продуктивності.....	61
6.2. Управління матеріально-технічними факторами продуктивності.....	62
6.3. Управління соціально-організаційними факторами продуктивності.....	72
6.4. Управління інтегральними факторами продуктивності.....	74

Тема 7. УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ НА МАКРОРІВНІ.....	80
7.1. Класифікація макрорівневих факторів продуктивності.....	80
7.2. Шляхи оптимального формування і використання складових життєвого простору країни.....	81
7.3. Управління структурними змінами в економіці.....	84
7.4. Оптимізація інфраструктури і соціально-економічної політики уряду.....	86
 Тема 8. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ІННОВАЦІЙ.....	97
8.1. Принципи управління інноваційними процесами на підприємствах.....	97
8.2. Особливості управління продуктивністю інновацій на великих і малих підприємствах.....	101
8.3. Основні напрями державного регулювання інноваційної політики.....	106
 Тема 9 . МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО З ПИТАНЬ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ.....	112
9.1. Міжнародні організації що опікуються питаннями підвищення продуктивності.....	112
9.2. Національні організації продуктивності.....	118
9.3. Національний центр продуктивності.....	126
Питання на іспит.....	129
Перелік рекомендованої літератури.....	131

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

О. М. КОВАЛЕНКО

МЕНЕДЖМЕНТ ПРОДУКТИВНОСТІ

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

для студентів спеціальності 7.03050501, 8.03050501 «Управління
персоналом та економіка праці» галузі знань 0305 «Економіка і
підприємництво»
денної форми навчання

Київ НУХТ 2012