

**Д.І. Рижмань, І.М. Криворучко, Г.Я. Віннічук,
М.Т. Пилявець**

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

**Рекомендовано Міністерством аграрної політики та
продовольства України як навчальний посібник для студентів
аграрних вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації зі
спеціальностей галузі знань 0305 “Економіка та підприємництво”**

**Київ
"Аграрна освіта"
2011**

УДК 658

*Гриф надано Міністерством аграрної політики
та продовольства України (лист № 18-1-28/793
від 14.07. 2011 р.)*

Укладачі: **Рижмань Д.І., Криворучко І.М., Віннічук Г.Я.,
Пилявець М.Т.,** викладачі Брацлавського
агроекономічного коледжу Вінницького НАУ

Рецензенти: **Калетнік Г.М.,** докт. екон. наук, проф. Вінницького
НАУ;
Цихановська О.М., канд. екон. наук, доц.
Тернопільського НЕУ “Вінницький інститут економіки”;
Данилко Б.В., викладач Вишнянського коледжу
Львівського НАУ;
Дерев’янченко Т.М., Карась Г.М., викладачі ВП
“Слов’янський технікум Луганського НАУ”;
Мазуренко А.А., викладач ВП НУБіП України
“Немішівський агротехнічний коледж”

Економіка підприємства: навчальний посібник / Д.І. Рижмань,
Г.Я. Криворучко, Г.Я. Віннічук, М.Т. Пилявець. – К.: Аграрна освіта,
2011. – 531 с.

ISBN 978-966-2007-35-0

Викладено теоретичні та практичні питання формування і
розвитку економіки підприємства. Наведено організаційно-економічну
характеристику підприємства.

Змістовно висвітлено використання капіталу – земельних
ресурсів, основних виробничих фондів, матеріальних і нематеріальних
ресурсів.

Головну увагу приділено інноваційно-інвестиційній діяльності
підприємства, фінансово-економічним результатам, ефективності
виробництва та антикризовій системі господарювання.

ISBN 978-966-2007-35-0

**© Д.І. Рижмань, © І.М. Криворучко
та ін., 2011**

ЗМІСТ

Передмова	10
1. Підприємство в сучасній системі господарювання	15
1.1. Поняття підприємства, його роль і умови ефективної роботи в ринковій економіці	15
1.2. Організаційно-виробнича структура аграрних підприємств та вплив мікро- і макросередовища на їх діяльність	19
1.3. Реструктуризація підприємства	23
1.4. Класифікація підприємств	26
1.5. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки	29
1.6. Основні виробничі та економічні показники діяльності аграрних підприємств	32
2. Трудові ресурси	34
2.1. Персонал підприємства, його склад і структура	34
2.2. Показники працевзабезпечення і використання трудових ресурсів	42
2.3. Планування чисельності персоналу та ринок праці	47
2.4. Продуктивність праці, її показники і методика визначення	48
2.5. Завдання, принципи та методи нормування праці в сільськогосподарських підприємствах	56
2.6. Способи вивчення затрат робочого часу на трудові процеси	59
2.7. Оплата праці, її форми і системи	62
3. Капітал, виробничі фонди та нематеріальні ресурси	65
3.1. Загальна характеристика капіталу	65
3.2. Земельні ресурси та їх використання	66
3.2.1. Земельні ресурси як основа економічного потенціалу	66
3.2.2. Земельний фонд України і його структура	67
3.2.3. Земельний кадастр і грошова оцінка землі	73
3.2.4. Земельний кодекс. Право власності на землю та право землекористування	77
3.2.5. Плата за землю сільськогосподарського призначення	78
3.2.6. Оренда землі	81
3.2.7. Поняття ринку землі	89
3.2.8. Інтенсивність та ефективність використання земельних ресурсів	92

3.3. Матеріально-технічна база аграрних підприємств	96
3.3.1. Матеріально-технічна база підприємства	96
3.3.2. Тракторний парк і ефективність його використання	98
3.3.3. Ефективність використання комбайнового парку	103
3.3.4. Транспортні засоби аграрних підприємств і ефективність їх використання	105
3.3.5. Поняття розміру енергоресурсів	112
3.3.6. Інноваційне забезпечення оновлення сільськогосподар- ської техніки	116
3.4. Основні засоби (основний капітал) аграрних підприємств. Нематеріальні ресурси підприємства	119
3.4.1. Економічна сутність основних фондів підприємства	119
3.4.2. Облік та оцінювання основних виробничих фондів	122
3.4.3. Знос основних фондів підприємства	125
3.4.4. Амортизація основних фондів	127
3.4.5. Методи нарахування амортизації	129
3.4.6. Показники використання основних виробничих фондів	131
3.4.7. Нематеріальні ресурси підприємства	134
3.4.8. Нематеріальні активи підприємства	136
3.5. Оборотні засоби (оборотний капітал) аграрних підпри- ємств	137
3.5.1. Сутність, склад і класифікація оборотних засобів	137
3.5.2. Структура оборотного капіталу й оцінка запасів при їх виробничому споживанні	140
3.5.3. Забезпеченість аграрних підприємств оборотним капіта- лом та його кругообіг	143
3.5.4. Методика визначення ефективності використання оборот- ного капіталу та її факторний аналіз	146
3.5.5. Нормування оборотних засобів	150
3.5.6. Показники оцінювання використання оборотних засобів на підприємстві	151
3.5.7. Джерела утворення оборотних засобів підприємств	153
4. Інноваційно-інвестиційна діяльність підприємства	155
4.1. Інвестиції аграрних підприємств	155
4.1.1. Поняття, склад і структура інвестицій	155
4.1.2. Інвестиції, їх види та характеристика	159
4.1.3. Сутність та класифікація капітальних вкладень підпри- ємства	160
4.1.4. Критерії оцінки інвестиційних проектів	164
4.1.5. Зовнішні джерела інвестиційних ресурсів	171

4.1.6. Чинники підвищення ефективності використання капі- тальних вкладень і фінансових інвестицій	177
4.2. Інтенсифікація виробництва та науково-технічний прогрес	182
4.2.1. Інтенсифікація як головний шлях збільшення вироб- ництва сільськогосподарської продукції	182
4.2.2. Фактори, що зумовлюють ефективність інтенсифікації виробництва	185
4.2.3. Об'єктивна необхідність інноваційного розвитку підпри- ємств у сучасних умовах	188
4.2.4. Класифікація інновацій	193
4.2.5. Реінжиніринг як важливий напрямок інноваційної діяльності на підприємстві	195
4.2.6. Суть НТП та інноваційної діяльності. Загальна характеристика напрямів НТП	202
4.2.7. Основні риси НТП в ринковій економіці та важливість переходу аграрної економіки на інноваційну модель розвитку ...	205
4.3. Розширене відтворення і нагромадження в аграрних підприємствах	208
4.3.1. Суть і особливості розширеного відтворення	208
4.3.2. Показники розширеного відтворення	210
5. Система планування на підприємстві	212
5.1. Прогнозування як наукове обґрунтування і вирішення аль- тернативних шляхів перспективної діяльності підприємств	212
5.2. Сутність нормативного і пошукового прогнозування, застосування довгострокових та короткострокових прогнозів у діяльності підприємств	213
5.3. Принципи, методи планування та система планів підпри- ємств	213
5.4. Суть та основні етапи стратегічного планування	217
5.5. Зміст і методика бізнес-планування в ринкових умовах	219
5.6. Суть і системи тактичного і оперативного планування діяльності виробничих підрозділів і підприємств	224
5.7. Поняття і необхідність державного регулювання і під- тримки сільськогосподарського виробництва	227
6. Організація виробництва та його обслуговування	229
6.1. Спеціалізація і галузева структура аграрних підприємств	229
6.1.1. Суть і фактори розміщення аграрного виробництва	229
6.1.2. Форми спеціалізації й методика визначення виробничого напрямку підприємства	231

6.1.3. Галузі й галузева структура аграрних підприємств та методика її визначення	235
6.1.4. Методика визначення ефективності галузевої структури підприємства	238
6.1.5. Підбір конкуруючих галузей і оцінка альтернатив під час формування галузевої структури підприємства	240
6.1.6. Методика визначення "чутливості" прибутку до зміни ціни і врожайності конкуруючих культур	243
7. Продукція: сутність, різновиди і конкурентоспроможність	245
7.1. Валова продукція та її складові	245
7.2. Поняття якості, характеристика її показників і значення для підвищення конкурентоспроможності продукції	250
7.3. Методи визначення якості продукції і вплив її рівня на результати виробництва	254
7.4. Методика визначення втрат (додаткового ефекту) від зниження (підвищення) якості продукції	261
7.5. Витрати на поліпшення якості продукції і напрями забезпечення її конкурентоспроможності за якістю	265
7.6. Стандартизація та сертифікація продукції та послуг	272
7.7. Державний нагляд за якістю та внутрішньовиробничий технічний контроль	278
7.8. Економічні функції держави щодо діяльності підприємства	283
7.9. Особливості формування ринків основних видів сільськогосподарської продукції і продовольства	287
7.10. Інфраструктура ринку та її складові	288
7.11. Поняття та показники конкурентоспроможності підприємства	291
7.12. Обґрунтування та вибір факторів конкурентних переваг підприємства	294
7.13. Оцінювання рівня конкурентних переваг і конкурентоспроможності підприємства	297
7.14. Особливості формування регіональних агропромислових кластерів	299
7.15. Логістика в управлінні якістю аграрної продукції	308
8. Витрати підприємства	313
8.1. Сутність собівартості продукції і характеристика її видів	313
8.2. Види собівартості продукції, робіт і послуг	314

8.3. Склад і структура витрат за всіма видами діяльності підприємств	316
8.4. Класифікація затрат виробництва і порядок їх віднесення на певні види продукції	320
8.5. Послідовність і методи визначення собівартості сільсько-господарської продукції	324
8.6. Калькулювання собівартості продукції (робіт і послуг)	329
8.7. Значення, резерви і шляхи зниження собівартості сільсько-господарської продукції	346
9. Результативність діяльності підприємств	348
9.1. Сутність ефективності як економічної категорії	348
9.2. Фінансові ресурси підприємства	350
9.3. Формування доходу підприємства	352
9.4. Дохід підприємства	357
9.5. Прибуток підприємства	362
9.6. Рентабельність виробництва і методика визначення її показників	365
9.7. Ступінь рентабельності сільськогосподарського виробництва. Показники і методика визначення рівня рентабельності і норми прибутку	369
9.8. Оцінювання фінансово-економічного стану підприємства ...	372
9.9. Економічні дослідження безбитковості виробництва і прибутковості галузі за допомогою показника норми безбитковості	382
9.10. Чинники зростання ефективності виробництва (діяльності підприємства)	386
10. Антикризова діяльність підприємства	393
10.1. Загальне поняття про кризу, причини виникнення. Види економічних криз. Аналіз причин і симптомів фінансової кризи та виявлення "слабких місць"	393
10.2. Циклічний розвиток економіки та економічні кризи	402
10.3. Антикризовий фінансовий менеджмент – вимога "нової економіки"	406
10.4. Антикризовий маркетинг – гарантія успіху	411
10.5. Санація (фінансове оздоровлення) суб'єктів господарювання	413
10.6. Характеристика економічної безпеки підприємства	425
10.7. Аналітична оцінка рівня економічної безпеки підприємства	428

10.8. Основні напрями організації економічної безпеки за окремими функціональними складовими	430
10.9. Банкрутство підприємств як економічне явище	436
10.10. Методичні основи визначення ймовірності банкрутства суб'єктів господарювання	445
10.11. Ліквідація збанкрутілих підприємств (організацій)	447
10.12. Практика здійснення та ефективність реструктуризації підприємств	453
11. Економіка основних галузей сільського господарства	459
11.1. Економічна суть, різновиди та особливості продуктових підкомплексів	459
Галузі рослинництва	462
11.2. Економіка зернопродуктового підкомплексу АПК	462
11.2.1. Зернопродуктовий підкомплекс, його суть та ефективність	462
11.2.2. Ринок зерна	466
11.3. Економіка бурякоцукрового виробництва	469
11.3.1. Бурякоцукровий підкомплекс, місце і роль в економіці АПК	469
11.3.2. Економічна ефективність виробництва цукрових буряків та напрями її підвищення	473
11.4. Економіка олійного підкомплексу АПК	478
11.4.1. Народного господарське значення соняшнику	478
11.4.2. Ринок насіння соняшники	478
11.4.3. Формування ринку українського біопалива: передумови, перспективи, стратегія	481
11.5. Економіка картоплепродуктового виробництва та овоче-продуктового під комплексу АПК	486
11.5.1. Економічна ефективність виробництва картоплі та напрями її підвищення	486
11.5.2. Економічна ефективність виробництва овочів та напрями її підвищення	488
11.6. Економіка виробництва плодів, ягід і винограду	490
11.6.1. Економічна ефективність виробництва плодів і ягід та напрями її підвищення	490
11.6.2. Економічна ефективність виробництва винограду та напрями її підвищення	492
11.6.3. Ринок плодово-овочевої продукції	493
11.7. Економіка виробництва і використання кормів	498
11.7.1. Кормова база та її значення для розвитку тваринництва ..	498

11.7.2. Економічна оцінка кормових культур та виробництва кормів	502
11.7.3. Ефективність використання альтернативних видів кормів у годівлі тварин	503
Галузі тваринництва	
11.8. Економіка молокопродуктового підкомплексу АПК	508
11.8.1. Економічна ефективність скотарства та напрями її підвищення	508
11.9. Економіка м'ясного підкомплексу	510
11.9.1. Характеристика м'ясопродуктового підкомплексу	510
11.9.2. Економічна ефективність свинарства та напрями її підвищення	514
11.10. Економіка вівчарства	518
11.10.1. Народного господарське значення, розвиток та розміщення вівчарства	518
11.10.2. Економічна ефективність вівчарства та напрями її підвищення	518
Література	528

ПЕРЕДМОВА

Докорінні зміни в економіці України, зумовлені переходом її до ринку, визначили необхідність створення такого господарського механізму, який дасть змогу підприємствам (фірмам) реалізувати принципи ринкових відносин, сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності, забезпечить динамічний розвиток.

В умовах ринку кожне підприємство є незалежним товаровиробником. Воно може самостійно приймати будь-які рішення у межах чинного законодавства. Водночас підприємство у своїй діяльності зазнає впливу макроекономічних чинників, зовнішнього середовища, воно відповідальне за свої дії перед державою, діловими партнерами, перед кінцевим споживачем своєї продукції. Кожне підприємство прагне мати прибуток, одержання якого потребує знань та досвіду з економіки підприємства.

Термін "економіка" широко вживається для позначення окремої галузі науки або сукупності економічних наук, що охоплює теорію економіки; історико-економічні науки (історію економічної думки, історію народного господарства); функціональні економічні науки розміщення продуктивних сил, прогнозування та державне регулювання економіки, облік, аудит, статистику, фінанси, економіку праці тощо); галузеві економічні науки (економіка галузей народного господарства, економіка сільського господарства, транспорту, будівництва тощо).

Економіка – це сукупність виробничих відносин людей у процесі суспільного виробництва, що підпорядковуються дії об'єктивних економічних законів.

Економіка підприємства – це наука про ефективність виробничої діяльності, шляхи та методи досягнення підприємством найкращих результатів за умови найменших витрат.

Економіка підприємства як галузь науки і навчальна дисципліна базується на пізнанні та використанні економічних законів і закономірностей розвитку та функціонування суспільного виробництва, тобто на поєднанні теорії і практики.

Економіка як наука вивчає народне господарство в цілому або окрему його галузь. У будь-якому разі ця наука ґрунтується на пізнанні та свідомому використанні законів управління виробництвом з метою отримання заздалегідь намічених результатів. Досягти позитивних результатів господарської діяльності можна за допомогою правильної організації виробничих відносин на підприємстві, а також

оптимального розподілу матеріальних, трудових та фінансових ресурсів.

Нині економіка трактується в різних аспектах:

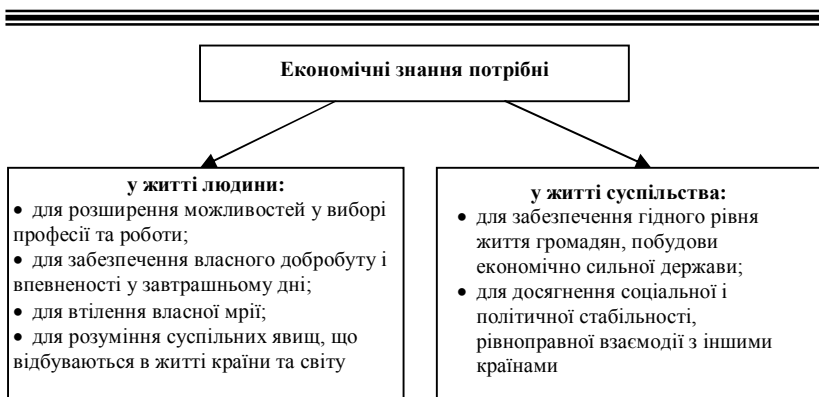
- як народне господарство держави;
- як сукупність суспільно-виробничих відносин;
- як наука, що вивчає специфіку виробничих відносин, фінансово-матеріальний бік будь-якої галузі господарської діяльності, тобто наука про методи ведення господарства;
- як структура і фінансово-матеріальний стан будь-якої галузі господарської діяльності;
- як господарське життя, стан господарства, що характеризується обсягом виробництва продукції, виконаних робіт чи наданих послуг, їх якістю, рівнем використання матеріальних, трудових, фінансових ресурсів.

Економічна наука – це сукупність законів, понять, визначень, що стосуються раціонального ведення господарства, набуття досвіду та його адаптація до умов повсякденного використання.

Підприємство як суб'єкт господарювання водночас є основною ланкою народного господарства, отже, від результатів його діяльності залежить і загальний стан економіки країни, добробут її населення. Вивчення економіки підприємства дає можливість з'ясувати основні принципи формування і використання його виробничого потенціалу, опанувати форми і методи господарювання і на цьому ґрунті розробити конкретні рекомендації, спрямовані на підвищення ефективної діяльності підприємства в сучасних ринкових умовах.

Предмет дисципліни "Економіка підприємства" включає вивчення теорії і практики господарювання на рівні підприємства; конкретних форм і методів господарювання; принципів формування та використання виробничого потенціалу; взаємодії всіх видів ресурсів; організації та ефективності господарсько-комерційної діяльності підприємства.

Крім загальних методів пізнання, кожній галузі знань, зокрема економіці аграрних підприємств, притаманні специфічні методи і прийоми дослідження. Найширшого практичного використання набули такі, як економіко-статистичний, монографічний, розрахунково-конструктивний, балансовий, нормативний, економіко-математичний, експериментальний, абстрактно-логічний методи.



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

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

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

Балансовий метод використовується під час планування й аналізу економіки на різних рівнях для встановлення пропорційності в її розвитку і своєчасного виявлення диспропорцій у процесі досягнення поставленої мети. За його допомогою оцінюються темпи і пропорції відтворення на підприємствах, у галузях.

Нормативний метод передбачає розробку різних економічних нормативів витрат матеріальних ресурсів, праці, капіталовкладень, що використовуються під час планування і прогнозування виробництва, аналізу його фактичного стану.

Економіко-математичний метод застосовується під час оптимізації виробництва в цілому, а також окремих складових агрегованих систем, прогнозування важливих параметрів економічного розвитку і кількісної оцінки впливу тих або інших факторів на результат за наявності кореляційних зв'язків і взаємозалежностей.

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

Абстрактно-логічний метод використовується на всіх стадіях вирішення економічних проблем. За його допомогою формуються категорії, поняття, економічні теорії і гіпотези, висновки та рекомендації. Це основний духовний інструмент дослідника. Адже в економіці неможливо скористатися тим науковим інструментарієм (прилади, реактиви та ін.), який широко застосовується в природничих науках. Тут на перший план виступає абстракція і логіка мислення.

Економіст повинен пам'ятати, що економіка – це складна система і щоб зрозуміти її природу, пізнати механізм дії, запропонувати ефективні способи вирішення проблем, які виникають у процесі виробництва, потрібний системний підхід до її вивчення, а це вимагає комплексного використання всіх методів економічних досліджень.

У процесі застосування розглянутих методів дослідження, зокрема економіко-статистичного, розрахунково-конструктивного та монографічного, визначаються й аналізуються економічні показники розвитку сільського господарства як галузі народного господарства і виробничої та фінансово-економічної діяльності окремих аграрних підприємств.

Економічні показники – це інформаційний носій певних кількісних та якісних характеристик економічних явищ і процесів. На основі аналізу рівня таких показників, їх динаміки та взаємозв'язку робляться відповідні узагальнення, висновки, обґрунтовуються рекомендації, здійснюється оцінка стану економіки підприємства чи її окремих сторін, виявляються невикористані резерви господарської діяльності, приймаються виражені управлінські рішення. Саме тому особлива увага приділена методиці визначення економічних показників, розкриттю їх економічного змісту і механізму використання для оцінки й аналізу результатів діяльності аграрних підприємств на сучасному етапі становлення ринкової економіки.

Сучасний спеціаліст з економіки має досконало володіти інструментарієм оцінювання результативності та ефективності діяльності підприємства, яке проводиться не лише для внутрішнього аудиту, але й бенчмаркінгу показників підприємства із показниками зовнішніх організацій, а також показниками світового рівня.

Об'єктом дисципліни є підприємство як самостійна ланка народного господарства.

Економічна робота на підприємстві тісно пов'язана з організацією праці та заробітною платою, матеріально-технічним постачанням та збутом продукції. Основне її завдання – поліпшення економічних показників функціонування підприємства. Кількісним та якісним вираженням економіки підприємства стає матеріалізація прибутків, отриманих у вигляді майна підприємства, яке складається з грошових коштів, обладнання, споруд і будівель, сировини та матеріалів, робочої сили, інтелектуальної власності, виробничої та соціальної інфраструктури, як за минулий, так і за нинішній періоди.

1. ПІДПРИЄМСТВО В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.1. ПОНЯТТЯ ПІДПРИЄМСТВА, ЙОГО РОЛЬ І УМОВИ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

На початку 90-х років ХХ ст. Україна розпочала побудову багатуукладної змішаної економіки, яка базується на різних формах власності і господарювання. Але ефективність її значною мірою залежить від співвідношення ринкового і неринкового секторів та їх взаємодії. Як свідчить світовий досвід, ринковий сектор повинен бути переважаючим, у ньому має працювати більшість активного населення. Своєю динамічністю і високою ефективністю він активно впливає на неринковий сектор, забезпечуючи загальний високий рівень розвитку економіки. Це дає підстави зазначати, що така економіка є ринковою, головною ланкою якої виступають підприємства.

У ході реформування на базі колективних сільськогосподарських підприємств створено 15,8 тис. агроформувань ринкового типу, зокрема 3607 приватних підприємств (22,9%), 7579 господарських товариств (48%), 2137 сільськогосподарських виробничих кооперативів (13,5%), 269 обслуговуючих кооперативів (1,7%) та 449 інших формувань (2,9%); 43 тисячі фермерських господарств.

Будь-яке суспільство для забезпечення нормального (достатньо комфортного) рівня своєї життєдіяльності здійснює безліч видів конкретної праці. З цією метою люди створюють певні організації (трудові колективи), які спільно виконують ту чи іншу місію (реалізують програму або мету) і діють на основі певних правил і процедур. Проте мета й характер діяльності таких численних організацій різні. За цією ознакою їх можна розподілити на дві групи: підприємницькі (комерційні), що функціонують і розвиваються за рахунок власних коштів, і непідприємницькі (некомерційні), існування яких забезпечується бюджетним фінансуванням держави. Організації з підприємницьким характером діяльності називають підприємствами.

Підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, який має права юридичної особи і здійснює свою діяльність (виробничу, комерційну, науково-дослідну) для одержання прибутку. Таке визначення підприємства є узагальненим. Проте специфічні особливості сільського господарства накладають свій відбиток на діяльність

організаційних форм господарювання в цій галузі, тому виникає необхідність в уточненні визначення поняття аграрного (сільсько-господарського) підприємства.

Сільськогосподарське (аграрне) підприємство – це юридична особа, основним видом діяльності якої є виробництво та переробка сільськогосподарської продукції, виручка від реалізації якої становить не менше 50 відсотків загальної суми. Підприємства в Україні функціонують відповідно до їх правового статусу, визначеного законами “Про підприємства в Україні”, “Про підприємництво”, “Про селянське (фермерське) господарство”, “Про господарські товариства”, “Про сільськогосподарську кооперацію”.

Кожне підприємство має історично сформовану конкретну назву – завод, фабрика, шахта, електростанція, майстерня, ательє тощо; може включати кілька виробничих одиниць – заводів або фабрик (комбінат, виробниче об'єднання). У більшості країн з розвиненою ринковою економікою такі виробничі одиниці називають фірмами. Під словом “фірма” розуміють підприємства, що здійснюють господарську діяльність у галузях промисловості, будівництва, сільського господарства, транспорту, торгівлі тощо з метою одержання кінцевого фінансового результату – прибутку. Кожна з них визначає для себе певне фірмове найменування, під яким її записують до державного реєстру країни. Фірмове найменування, як правило, включає ім'я та прізвище одного чи кількох власників фірми, відображає характер її діяльності, правовий статус та форму господарювання. В окремих країнах досить поширені більш конкретні найменування фірм. Наприклад, в Англії вони мають назву компаній, у США – корпорацій, країнах континентальної Європи – товариств.

В умовах ринкової економіки підприємство не може ефективно працювати, якщо не матиме економічної свободи у виборі видів діяльності та ринків збуту власної продукції, партнерів (постачальників, споживачів, страхових компаній, банків та ін.), найму працівників і встановленні ціни. Але економічна свобода підприємств може бути реалізована повною мірою лише за умови забезпечення економічної свободи людини у виборі сфери власної діяльності і способу отримання доходу, наприклад, через одержання заробітної плати, дивідендів на цінні папери, банківських процентів за збереження в банку грошових коштів, здавання в оренду майна і землі, через одержання підприємницького доходу.

Підприємства працюють в умовах конкуренції, яка є необхідною властивістю ринкової економіки. **Конкуренція** – це змагальність

підприємств (підприємців) для здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, коли їх самостійні дії обмежують можливості кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і стимулюють виробництво тих товарів, яких потребує споживач. Як бачимо, конкуренція між підприємствами ведеться, насамперед, за споживача, тобто за завоювання, розширення й утримання власної позиції на ринку. Але цього можна досягти тільки за умови повнішого задоволення потреб споживачів порівняно з конкурентами. Зазначене дає підстави розглядати конкуренцію як важливу умову підвищення життєвого рівня людей, удосконалення виробництва, зростання продуктивності праці та прибутковості підприємств.

Конкуренція між підприємствами супроводжується конкуренцією між працівниками як власниками своєї робочої сили. Вона впливає на ефективність їх праці, породжує почуття відповідальності за доручену ділянку роботи і збереження робочого місця.

Роль підприємств в економіці полягає у здійсненні поєднання засобів виробництва з робочою силою. Будучи основними суб'єктами господарської діяльності, вони забезпечують зайнятість для переважної частини населення (в США, наприклад, 75 % зайнятого населення працює на підприємствах) і вироблення необхідних для людей і народного господарства товарів й послуг. Вони до певної міри мають закінчений тип відтворення, оскільки реалізують власну продукцію, відшкодовують витрати і забезпечують черговий цикл виробництва.

Важливою є соціальна роль підприємств. Саме там формуються трудові навички людей, підвищується їх кваліфікація, виховується організаційна культура (дисциплінованість, відповідальність за доручену справу, колективізм та ін.), відбувається реалізація здібностей працівників. Підприємства беруть на себе функцію задоволення значної частки соціальних потреб працівників (часткове забезпечення житлом, безкоштовними або пільговими путівками, створення мережі дошкільних закладів для дітей працівників тощо).

Підприємства відіграють вирішальну роль у формуванні державного і місцевих бюджетів, оскільки є об'єктом оподаткування. Тому держава, місцеві органи влади заінтересовані в ефективній роботі підприємств, зростанні прибутків, створюючи для цього через законодавчі акти необхідні умови.

Важливо знати, що кожне підприємство або фірма є юридичною особою, має замкнену систему обліку та звітності, самостійний баланс, розрахунковий рахунок у банку, печатку з власною назвою, а також

товарний знак (марку) у вигляді певного терміна, символу, малюнка або комбінації таких. Фірмовий знак (марка) слугує для ідентифікації товарів або послуг продуцента (продавця) та їх відокремлення на ринку від продукції (послуг) конкурентів.

Для ефективного господарювання істотним є визначення цілей створення та функціонування підприємства. Генеральну (головну) мету підприємства, тобто чітко окреслену причину його існування, у світовій економіці заведено називати місією. Здебільшого місією сучасного підприємства вважають виробництво продукції (послуг) для задоволення потреб ринку та одержання максимально можливого прибутку.

Цілі підприємства мають бути чітко сформульовані для кожного виду його діяльності, що є важливим для суб'єкта господарювання, котрий прагне спостерігати й вимірювати результати цієї діяльності.

Варто також знати, що цілі підприємства будуть значущою частиною стратегічного планування у тому разі, коли їх не лише правильно сформульовано та ефективно систематизовано, а й достатньо про них інформовано весь персонал і відпрацьовано дійову систему стимулювання їхнього здійснення.

У практиці господарювання кожне підприємство, що є складною виробничо-економічною системою, здійснює багато конкретних видів діяльності, котрі за ознакою спорідненості можна об'єднати в окремі головні напрями:

- вивчення ринку товарів;
- інноваційна діяльність;
- виробнича діяльність;
- комерційна діяльність;
- післяпродажний сервіс;
- економічна діяльність;
- соціальна діяльність.

До інтегрованого напрямку, що охоплює багато конкретних видів, належить **економічна діяльність** підприємства. Зокрема, вона включає: стратегічне та поточне планування, облік і звітність, ціноутворення, систему оплати праці, ресурсне забезпечення виробництва, зовнішньоекономічну та фінансову діяльність тощо. Цей напрям є визначальним для оцінки й регулювання всіх елементів системи господарювання на підприємстві.

Непересічне значення має **соціальна діяльність**, оскільки вона істотно впливає на ефективність усіх інших напрямів і конкретних видів діяльності (інноваційної, виробничої, комерційної, економічної),

результативність яких безпосередньо залежить від рівня професійної підготовки й компетентності всіх категорій працівників, дієвості застосовуваного мотиваційного механізму, постійно підтримуваних на належному рівні умов праці та життя трудового колективу. Тому ефективне управління персоналом має бути пріоритетним і найважливішим напрямом діяльності кожного підприємства за умов соціально орієнтованої ринкової економіки.

Основними законодавчими актами, які регулюють діяльність підприємств в Україні, є закони: “Про власність”, “Про підприємництво в Україні” та ін.

Статут підприємства – це зібрання обов’язкових правил, що регулюють його відносини з іншими суб’єктами господарювання, а також індивідуальну діяльність.

У ньому зазначається точна назва підприємства, його місцезнаходження, форма власності, вид діяльності, місія функціонування та основні цілі, органи управління, порядок реорганізації і ліквідації та ін.

Зміст статуту не повинен суперечити положенням законодавчих актів, що регулюють діяльність підприємства.

1.2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ВИРОБНИЧА СТРУКТУРА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ВПЛИВ МІКРО- І МАКРОСЕРЕДОВИЩА НА ЇХ ДІЯЛЬНІСТЬ

Аграрне підприємство – це юридична особа, основним видом діяльності якої є виробництво та переробка сільськогосподарської продукції, виручка від реалізації якої становить не менше 50 відсотків загальної суми.

Для ефективної роботи підприємств та інших учасників ринку необхідно забезпечувати автономність дій, тобто відповідну незалежність у діяльності, здійснюваній у власних інтересах.

Підприємство в результаті діяльності функціонує на принципах госпрозрахунку і самоокупності.

Як юридична особа підприємство має право самостійно від свого імені укладати угоди, мати майнові й особисті немайнові права, бути позивачем та відповідати в судах, мати обов’язки, які відповідають напрямам діяльності, зафіксованим в установчих документах, насамперед у статуті підприємства.

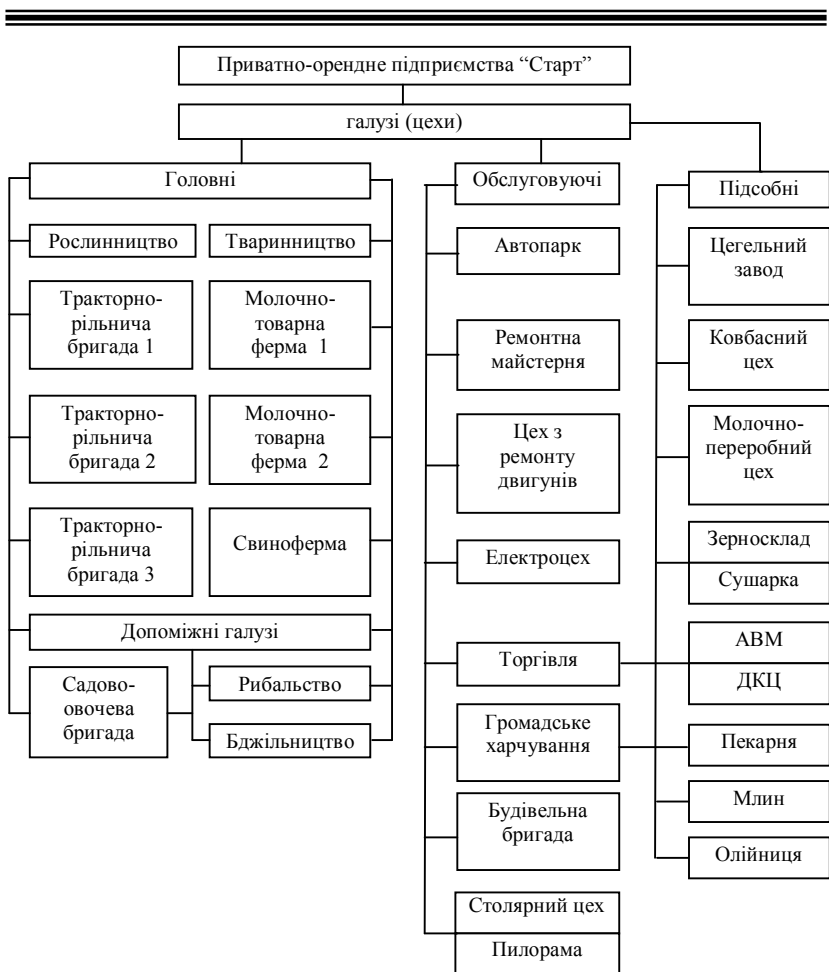


Рис. 1.1. Орієнтовна організаційно-виробнича структура сучасного багатогалузевого підприємства

Підприємство має право на здійснення будь-яких видів господарської діяльності, створення власних філіалів, представництв, відділень та інших відособлених підрозділів з правами відкриття поточних і розрахункових рахунків та затвердження положення про них; складання угод з іншими господарськими суб'єктами і громадянами в усіх сферах діяльності, не заборонених законом.

Організаційно-виробнича структура аграрного підприємства (рис. 1.2) – це склад, кількісне співвідношення, розміри внутрішніх підрозділів, форми їх побудови і взаємозв'язку.

Визначальні фактори структури підприємства:

- юридично-правовий статус;
- спеціалізація господарства;
- концентрація (розміри) виробництва;
- загальні природно-економічні умови;
- наявність і використання трудових ресурсів тощо.

Надійна робота підприємств в умовах ринку, їх конкурентоспроможність і тривалість існування як юридичних осіб значно залежать від ступеня комплексності їх внутрішньої будови. Успіхів досягають насамперед ті підприємства, які створили всі необхідні ланки для реалізації ринкових функцій, здійснюють ефективну кадрову політику і мають певний запас потужностей. Центальною ланкою є виробництво і управління ним. Головна її функція – забезпечення встановленої ритмічності процесу виробництва і дотримання прийнятої технології.

Іншою важливою ланкою підприємства є його кадровий персонал (людський фактор). Одна з його функцій – забезпечити стабільність кадрового складу підприємства.

На сучасному етапі особливо важливу роль відіграє інноваційна ланка підприємств, створення нових технологій, техніки й обладнання, нової організації виробництва, впровадження яких забезпечило б конкурентоспроможність продукції підприємства. Незважаючи на неоднаковий характер дії зовнішніх сил, підприємство не може не рахуватися з ними в процесі, бо інше приводитиме до негативних наслідків.

Складовими зовнішнього середовища є мікросередовище і макросередовище. Мікросередовище – це сукупність зовнішніх щодо підприємства суб'єктів і сил, які безпосередньо впливають на його діяльність і які, в свою чергу, перебувають під впливом цієї діяльності.

Мікросередовище – це партнерське середовище, суб'єктами якого є підприємства, організації і установи, які мають безпосереднє відношення до підприємства і з якими воно вступає в певні виробничі, економічні і організаційно-господарські стосунки.

Ці стосунки оформляються через відповідні ділові угоди юридично. В умовах розвиненого ринку, де партнерство будується на довірі, ділові угоди часом укладаються усно і виконуються ретельніше.

Складовими мікросередовища, в якому функціонують аграрні підприємства, є:

- споживачі сільськогосподарської продукції;
- посередники;
- постачальники необхідних ресурсів;
- агросервісні підприємства й організації, що надають певні виробничі послуги;
- фінансово-кредитні установи;
- юридичні контори;
- найближчі конкуренти.

Підприємство і мікросередовище, яке його оточує, перебувають під впливом **макросередовища**. Його ланки щодо підприємства є неконтрольованими факторами, тобто такими зовнішніми силами, що можуть відкривати для нього нові можливості або створювати нові загрози.

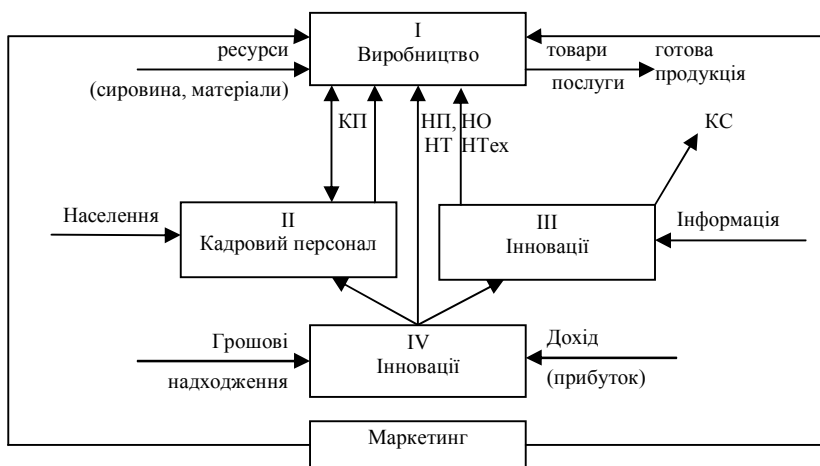


Рис. 1.2. Структурні ланки підприємства і їх взаємодія:

ПП – перепідготовка кадрів; КП – кадровий персонал; НП – нова продукція; НТ – нова технологія; НО – нова організація виробництва; НТех – нова техніка і обладнання; КС – конкурентоспроможність продукції

Підприємство не може вплинути на макросередовище, але воно мусить добре орієнтуватися в ньому, стежити за його змінами і відповідним чином реагувати на них. Якщо ці зміни можуть створити

для підприємства сприятливіші умови для виробництва або збуту продукції, воно мусить внести необхідні корективи в тактику, а можливо, і стратегію власної діяльності для того, щоб максимально скористатися цими умовами.

Якщо ж зовнішні сили макросередовища несуть у собі загрозу для підприємства, воно вживатиме заходів, щоб запобігти їхній дії або пом'якшити негативний вплив.

Основними ланками макросередовища є:

- **економічне середовище** (в узагальненому вигляді визначене через купівельну спроможність населення);
- **природно-економічне середовище** (альтернативне сільському господарству з дотриманням вимог охорони природи);
- **інформаційне середовище** (необхідність інформації про кон'юктуру ринку, досягнення в галузі техніки, технології, організації виробництва, стан і тенденції розвитку світового ринку);
- **науково-технічне середовище;**
- **політико-правове середовище** (система законів і юридичних актів, система політико-правових інститутів, що виробляють ці документи і контролюють виконання);
- **соціально-культурне середовище** (формується під впливом демографічних процесів і змін культурно-освітнього рівня).

1.3. РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА

Кризові явища в економіці, викликані зниженням купівельної спроможності населення і падінням виробництва, зумовлюють необхідність докорінної перебудови існуючої системи виробництва. Вона може бути практично реалізована шляхом проведення реструктуризації і санації підприємств, які потенційно є конкурентоспроможними, або ж ліквідації збиткових підприємств.

У Законі України **“Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”** процес реструктуризації підприємства визначено як здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, що сприятиме його фінансовому оздоровленню, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів.

Метою проведення реструктуризації є створення таких господарюючих суб'єктів, які здатні виготовляти конкурентоспроможну

продукцію, бути технічно забезпеченими і фінансово-дієздатними.

Реструктуризація на рівні підприємства стосується перебудови всіх сфер його діяльності, починаючи від виробничо-технічних та організаційних систем і завершуючи фінансовими аспектами і проблемами власності (рис. 1.3).

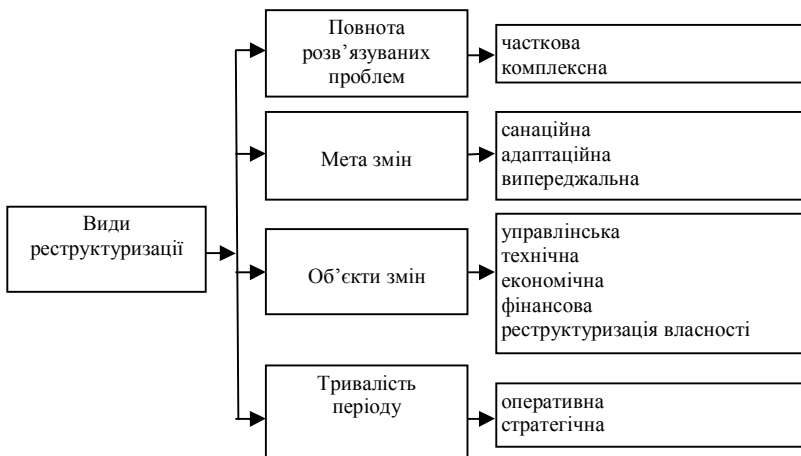


Рис. 1.3. Види реструктуризації

Реструктуризацію можна проводити на макрорівні. У такому випадку вона спрямовується на зміну співвідношення окремих галузей та підгалузей, рівня розвитку елементів ринкової інфраструктури, механізмів і важелів управління економікою, приватизаційними процесами.

У цілому будь-яка реструктуризація має забезпечувати в кінцевому підсумку платоспроможність підприємств, що зумовлено зменшенням витрат, підвищенням продуктивності праці, запровадженням нової технології, модернізацією обладнання. При цьому вважається, що процесам реструктуризації підлягають, як правило, слабкі, неплатоспроможні підприємства, що перебувають на межі банкрутства, однак і прибуткові підприємства використовують різні варіанти реструктуризації. Зарубіжний досвід свідчить, що реструктуризацію на Заході проводять і досить успішні компанії, які прагнуть забезпечити достатню прибутковість своїх акцій у майбутньому. Тому цілком справедливим є ширше трактування реструктуризації як процесу підготовки і реалізації програми комплексних змін на

підприємстві для підвищення його ринкової вартості.

В умовах України дія цих чинників підсилюється загальною економічною кризою, яка характеризується довготривалим спадом виробництва, невиправданим зростанням цін на ресурси і товари, розладом прямих господарських зв'язків і каналів збуту продукції, браком фінансових коштів, погіршенням фінансово-економічних показників діяльності, руйнуванням системи соціального захисту населення.

Реструктуризаційні зміни, які проводяться на підприємствах, можуть стосуватись:

- модернізації – оновлення устаткування і технології;
- реорганізації – зміни методів і поділу праці; потоків інформації;
- адаптації – пристосування елементів підприємства до поточних умов;
- нововведень – продуктових і процесних.

Характер та особливості реструктуризаційних процесів значною мірою залежать від виду реструктуризації.

Етапи процесу реструктуризації

1. Усвідомлення необхідності змін.
2. Формування команди.
3. Діагностика стану підприємства, виявлення існуючих проблем.
4. Визначення цілей.
5. Розробка бізнес-плану реструктуризації.
6. Реалізація бізнес-плану реструктуризації.
7. Моніторинг реалізації бізнес-плану.
8. Коригувальні дії.

Найважливішим етапом є розробка бізнес-плану реструктуризації – це трансформація обраного з декількох альтернатив варіанту досягнення встановлених цілей реструктуризації в комплексний план конкретних дій з визначенням строків, ресурсів, відповідальних за їх реалізацію.

Результати реструктуризації оцінюються такими показниками:

- прибутковість;
- наявність позитивних грошових потоків від основної діяльності;
- зростання продуктивності праці;
- зростання продуктивності всіх видів ресурсів;
- зростання обсягів експорту.

1.4. КЛАСИФІКАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ

Відповідно до чинного законодавства, **підприємство** – це самостійний господарюючий суб'єкт, який виробляє продукцію, виконує роботи та надає послуги для задоволення громадських потреб та отримання прибутку.

Підприємство як юридична особа має відповідати певним вимогам, що встановлюються державою на законодавчому рівні, а саме:

- мати власне майно;
- нести самостійну майнову відповідальність;
- мати право придбавати, користуватися, розпоряджатися власністю;
- мати право бути позивачем і відповідачем від свого імені;
- мати самостійний бухгалтерський баланс, розрахунковий та інші рахунки.

Залежно від цього підприємства поділяються на різні види. Загальноприйнята класифікація підприємств наведена у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Класифікація підприємств

Класифікаційна ознака	Види підприємств
1	2
Мета та характер діяльності	Комерційні Некомерційні
Форма власності та майно	Приватні Колективні Державні Спільні Комунальні
Національна належність капіталу	Національні Закордонні Змішані
Правовий статус і форма капіталу	Одиноособні Кооперативні Орендні Господарчі товариства Акціонерні З обмеженою відповідальністю Повні

1	2
	З додатковою відповідальністю Командитні
Функціонально-галузева діяльність	Промислові Сільськогосподарські Будівельні Транспортні Торговельні Виробничо-торговельні Торговельно-посередницькі Інноваційно-впроваджувальні Лізингові Банківські Страхові Туристичні
Технологічна цілісність та ступінь підпорядкування	Головні Дочірні Асоційовані Філії
Розмір за чисельністю працівників	Мікропідприємства Малі Середні Великі
Організаційно-технологічна форма виробництва	Спеціалізовані Універсальні Комбіновані Кооперативні

В умовах ринкових відносин головна мета діяльності будь-якого підприємства – отримання прибутку, який є основною умовою його функціонування. Проте сьогодні жодне з підприємств не може вважатися успішним, якщо його не сприймає суспільство, якщо не сформований його позитивний імідж. А сприймати суспільство буде лише за умов корисності такого підприємства. Мова йде не тільки про споживачів, а й про суспільні організації, фінансові установи, державні органи, партнерів тощо. Тому отримання прибутку належить досягати не будь-якою ціною, а на основі задоволення потреб суспільства, можливості вирішення його проблем окремими підприємствами чи їх об'єднаннями.

Отримання прибутку є надійним, якщо підприємству вдалося завоювати ринок, домогтися конкурентоспроможності продукції та

забезпечити собі фінансову стійкість і платоспроможність. Це дає нам підстави стверджувати, що підприємству властиві дві найважливіші ознаки:

- ведення господарської діяльності для отримання прибутку та задоволення потреб суспільства;
- статус юридичної особи.

Таким чином, організації, що не здійснюють господарської діяльності й не ставлять фінансових цілей, не є підприємствами. До них не належать структурні відділення підприємства, громадяни, що займаються підприємницькою діяльністю без оформлення статусу юридичної особи та громадські організації.

Класифікаційний перелік підприємств можна доповнити видами, що виділяються за організаційно-технологічними особливостями виробництва, такими, як концентрація, спеціалізація, кооперування та комбінування виробництва (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Організаційно-технологічні особливості виробництва

Організаційно-технологічні особливості	Загальна характеристика	Напрямки розвитку
1	2	3
Концентрація	Процес, спрямований на збільшення випуску продукції на одному підприємстві	<ul style="list-style-type: none"> • Збільшення випуску однорідної продукції (спеціалізовані підприємства); • збільшення випуску різноманітної продукції (універсальні підприємства); • комбінування виробництва (комбінати); • диверсифікація виробництва: ширша діяльність, крім основної (багатоцільові комплекси)
Спеціалізація	Процес, зосереджений на випуску визначених видів продукції окремими галузями, підприємствами, цехами або виконання окремих технічних операцій	<ul style="list-style-type: none"> • Предметна стадія технології; • детальна стадія технології; • спеціалізація допоміжних виробництв на випуску тари, упаковки, ремонтних роботах

1	2	3
Кооперування	Встановлення тривалих виробничих зв'язків між підприємствами, які випускають технологічно складну продукцію	<ul style="list-style-type: none"> • Предметна; • агрегатна; • детальна; • технологічна
Комбінування виробництва	Процес випуску різноманітної продукції в одному підприємстві за рахунок комбінування виробництв	<ul style="list-style-type: none"> • Послідовна обробка сировини; • комплексне використання сировини; • використання відходів виробництва

Часто підприємство плутають з підприємництвом. Проте це зовсім різні речі. У ринкових умовах підприємництво лежить в основі діяльності будь-якого підприємства і розцінюється як сучасна форма господарювання.

1.5. КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА СОЦІАЛЬНОЇ СПРЯМОВАНOSTІ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ

Глобалізація сучасної економіки відсуває на другий план її традиційний поділ на сектори та галузі, і в якості основного організаційного підходу дедалі більшого значення набуває кластерна організація розвитку. Підтвердженням цьому є практичне розгортання перебудови організації виробництв і територій на кластерних засадах у країнах Європи, Азії, Північної Америки та ін.

Класичним вважається поняття “кластер” за М. Портером: “Кластери – це сконцентровані за географічними ознаками групи взаємопов’язаних підприємств, спеціалізованих постачальників і постачальників послуг; підприємств у відповідних галузях, а також пов’язаних з їхньою діяльністю організацій у певних галузях, що конкурують, але разом з тим ведуть спільну роботу”.

З цього визначення випливає, що це міжгосподарське територіальне об’єднання не тільки взаємодоповнюючих підприємств (як великого бізнесу, так і малого підприємництва), що співпрацюють між собою, формуючи замкнений технологічний цикл великотоварного виробництва і реалізації конкурентоспроможної кінцевої продукції (товарів, послуг), а й інфраструктурних складових, що

створюють умови для виробництва і просування продукції учасників кластера на **продуктовому ринку**, в числі яких органи державної влади та наукові установи.

У зарубіжній літературі як класичний приклад розбудови ефективних кластерів розглядається Силіконова долина, де зосередилося виробництво електроніки, і на цій економічній основі забезпечено розвиток штатів Каліфорнія, а також Арканзас на основі інтенсивного розвитку птахівництва.

Наведені приклади підводять нас до розуміння основного спрямування кластерної теорії як інструменту обґрунтування шляхів підвищення конкурентоспроможності територій і розміщених на ній виробництв за рахунок використання ефекту масштабу та замкненого циклу виробництва. Це забезпечується шляхом підвищення конкурентоспроможності учасників кластера, їх здатності до інновацій, а також ініціювання нових видів діяльності.

Перш за все, більша продуктивність учасників кластеру забезпечується за рахунок використання природних, географічних і історичних переваг, які властиві тій або іншій території, її ресурсів (земельних, добувних, людських, рекреаційних тощо). Самі по собі ці переваги не можна використати, якщо не буде налагоджене великомасштабне і якісне виробництво партій продукції і (або) комплексу послуг, що неможливо зробити, якщо не налагодити прямі постійні довірчі зв'язки між учасниками технологічного процесу на основі їх взаємної зацікавленості у спільній діяльності. Ефект масштабу при цьому проявляється не тільки у зростанні обсягів виробництва, а й у зниженні трансакційних витрат. Тому кластерна організація розвитку спрямована на підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Ще одна перевага спільної діяльності в межах кластера полягає в тому, що налагоджується обмін ідеями і нововведеннями на основі співробітництва та конкуренції, часто під тиском взаємних вимог і претензій учасників (до якості та кількості сировини, комплектувальних, упаковки, сервісу, організації відносин тощо) стимулюється отримання нових знань та інформації, підвищення професійної майстерності і кваліфікації, впровадження нових технологій, залучення до вирішення техніко-технологічних та організаційно-економічних проблем. Тобто в кластері проявляється ефект синергії не тільки від ефективнішого використання традиційних ресурсів виробництва, а й нетрадиційних інноваційних, суттєво збільшує конкурентні переваги його учасників. Звідси висновок – кластерна

організація розвитку у сільському господарстві має інноваційну спрямованість.

Можуть створюватися два типи агропромислових об'єднань кластерної організації:

- як об'єднання підприємств, що діє на основі договору про спільну діяльність (пакета двосторонніх договорів) без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів її учасників (аналог з радянської практики – НВО або РАПО);

- як об'єднання підприємств будь-якої організаційно-правової форми, що створене відповідно до законодавства (аналог з радянської практики – трести радгоспів, наприклад, Київський овоче-молочний трест).

Кластерний підхід перспективний і з погляду забезпечення соціально-економічного розвитку сільських територій. Наприклад, у Білгородській області (Російська Федерація) на основі кластерного підходу розроблено концепцію розвитку соціальної інфраструктури сіл. В її межах планується створення багатокомпонентного соціального кластера у 287 поселеннях. Його основними функціями є благоустрій територій, розвиток медичної, освітньої сфер, модернізація транспортної і телекомунікаційної мереж, поліпшення побутового й торговельного обслуговування жителів області. Основна мета створення такого кластера – збереження сільського укладу життя.

Наше концептуальне бачення соціальної кластеризації як способу концентрованого соціального облаштування сільських жителів дещо відрізняється від наведеного.

Соціально-економічну кластеризацію розглядаємо як “облаштування сільських поселень і територій із сучасними агропромисловою, агросервісною, житловою та культурною зонами (з формуванням агромістечок, або курортних зон, або приміських поселень, або інших, характерних для території брендів) на засадах економічної самодостатності й сталого розвитку територій”.

Розбудова сучасних сільських поселень у місцях концентрації агропромислової інфраструктури, отже, і робочих місць – чи не єдиний шлях створення належних умов проживання людей на селі з огляду на тенденції занепаду сіл й обмежені можливості державного бюджету. Цим шляхом просувається Білорусія, в якій на базі великих агропромислових підприємств розбудовуються агромістечка.

Таким чином, доцільно цілеспрямовано формувати територіально-виробничі агропромислові кластери з високим рівнем спеціалізації і концентрації провідних у регіонах галузей агропромислового виробництва для найповнішого використання природних і просторових переваг сільської

території, та на цій економічній базі розбудовувати соціально-економічні кластери для створення гідних умов життєдіяльності сільських жителів і формування привабливого обличчя українського села.

Перехід на кластерну організацію розвитку агропромислового виробництва та сільських територій має знайти відображення в аграрній і соціальній політиці держави як довгострокове програмне завдання, успішне виконання якого потребує координації зусиль виробничих формувань, органів місцевого самоврядування, регіонального й державного управління, науки та освіти, спрямування їхніх складених коштів на спільне досягнення визначених для кожного агропромислового й соціально-економічного кластера напрямів і пріоритетів.

1.6. ОСНОВНІ ВИРОБНИЧІ ТА ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва – головне завдання для кожного господарства. З цією метою необхідно найповніше використовувати наявні виробничі ресурси кожного підприємства і розширювати його виробничі потужності з меншими питомими капітальними затратами, підвищувати рівень розвитку матеріального виробництва.

Виробничі ресурси сільськогосподарського підприємства – земля, засоби виробництва і працівники, які приводять у рух засоби виробництва, використовують землю і виробляють необхідні для суспільства матеріальні блага.

Валова продукція сільськогосподарського підприємства – обсяг виробленої за певний період продукції сільськогосподарськими галузями, промисловими і підсобними виробництвами.

Товарна продукція – реалізована на сторону та використана для громадського харчування в господарстві.

Використання землі як основного засобу виробництва характеризують виходом валової продукції й валового доходу галузей сільського господарства на один гектар сільськогосподарських угідь.

Річна фондовіддача основних фондів сільськогосподарського призначення – визначають як відношення валової продукції галузей сільського господарства до вартості основних фондів сільськогосподарського призначення.

Виробництво продукції на одну гривню виробничих витрат – відношення валової продукції сільського господарства до відповідних виробничих витрат. Визначає ефективність використання обігових коштів.

Продуктивність праці – показник працездатності робітників підприємства. Визначають як відношення валової продукції галузей господарства до затрачених людино-годин на вироблену продукцію.

Валовий дохід – грошовий вираз вартості знову створеного працею продукту в господарстві. Складається з чистого доходу і оплати праці.

Чистий дохід – грошовий вираз суми валового доходу за мінусом оплати праці.

Прибуток – різниця між грошовими надходження від реалізації сільськогосподарської продукції (робіт і послуг) та повною собівартістю реалізованої продукції.

Прибуток на 1 ц продукції – різниця між ціною і повною собівартістю.

Собівартість 1 ц продукції – грошово-матеріальні затрати на виробництво і реалізацію одиниці продукції (робіт і послуг).

Рентабельність – процентне відношення прибутку до собівартості, що характеризує економічну ефективність виробництва, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) повністю відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток як головне джерело розширеного відтворення.

Урожайність основних сільськогосподарських культур – відношення валового збору в центнерах до посівної площі.

Продуктивність тварин характеризують показники:

- **надій на середньорічну корову** – відношення річного надою молока по господарству в центнерах до середньорічної кількості корів;

- **несучість дорослих курей (шт.)** – відношення загальної кількості одержаних у господарстві яєць, шт., до середньорічної кількості курей-несучок, голів;

- **середньодобовий приріст і приріст молодняку та худоби на відгодівлі за видами худоби (г, кг)** – відношення валового приросту в господарстві в центнерах до середньорічного поголів'я молодняку і відгодівельного поголів'я худоби в головах, поділити на 365;

- **одержано телят на 100 корів** – частка від ділення кількості одержаних живих телят після місячного віку на кількість корів;

- **одержано поросят на основну свиноматку** – відношення кількості живих поросят після місячного віку, одержаних від основних свиноматок, голів, до середньорічної кількості основних свиноматок, голів;

- **одержано ягнят на 100 вівцематок і ярок старше року** – частка від ділення кількості живих ягнят після місячного віку, голів, на кількість вівцематок і ярок старше року на початок поточного року, голів.

2. ТРУДОВІ РЕСУРСИ

2.1. ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ЙОГО СКЛАД І СТРУКТУРА

Ефективність господарювання будь-якого підприємства залежить не лише від додержання правильних принципів організації виробництва, а й від знань, умінь, компетентності його працівників, їхньої кваліфікації, спроможності вирішувати нестандартні завдання, дисципліни, існуючої системи мотивації праці тощо.

Сукупність постійних працівників підприємства, які отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної роботи, називається його персоналом.

Крім постійних працівників, у діяльності підприємства можуть брати участь й інші працездатні особи на підставі трудового договору (контракту).

Формування персоналу підприємства відбувається під впливом як внутрішніх факторів – таких як характер продукції, особливості технологічних процесів, організаційна структура управління тощо, так і зовнішніх – ситуації на ринку праці, демографічні процеси, вимоги чинного законодавства, моральні норми суспільства тощо.

Персонал підприємства та зміни, які в ньому відбуваються, мають певні структурні, якісні та кількісні характеристики.

Структурна характеристика персоналу визначається складом і кількісним співвідношенням окремих категорій та груп працівників підприємства.

За участю працівників у основній діяльності підприємства його персонал поділяють на дві групи: промислово-виробничий та зайнятий у невиробничих підрозділах.

До **промислово-виробничого персоналу** відносять працівників, зайнятих у виробництві та обслуговуванні (зокрема в науково-дослідних підрозділах та лабораторіях, на складах, в охороні, в управлінні підприємством). До **невиробничого персоналу** належать працівники невиробничої сфери, об'єкти якої хоч і утримуються на балансі підприємства, але не мають відношення до його основної діяльності (житлово-комунальне господарство, дошкільні дитячі заклади, медичні пункти тощо).

За характером виконуваних функцій виробничо-промисловий персонал підприємства поділяють на чотири категорії: робітники, керівники, спеціалісти та службовці (рис. 2.1).

Найчисельнішою і основною категорією промислово-виробничого персоналу підприємства є **робітники** – працівники, що безпосередньо зайняті створенням матеріальних цінностей, наданням послуг і виконанням робіт. Робітників поділяють на основних і допоміжних.

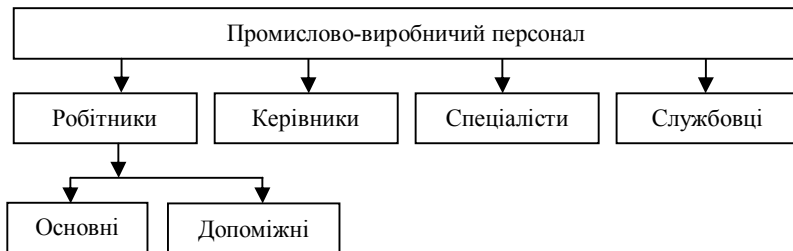


Рис. 2.1. Категорії промислово-виробничого персоналу підприємства

До **основних** робітників відносять тих, що безпосередньо створюють продукцію підприємства і зайняті у технологічних процесах, тобто беруть участь у зміні форм, розмірів, стану, структури, фізичних, хімічних та інших властивостей предметів праці. До складу **допоміжних** відносять робітників, зайнятих обслуговуванням обладнання та робочих місць у виробничих цехах, а також усіх робітників допоміжних цехів і господарств. Допоміжні робітники можуть бути поділені на функціональні групи: транспортну, контрольну, ремонтну, інструментальну, складську, господарську тощо.

До **керівників** відносять працівників, що перебувають на посадах керівників підприємств та їхніх структурних підрозділів (директори, начальники, завідувачі, виконроби, майстри, головні спеціалісти – головний бухгалтер, головний інженер, головний механік тощо).

До **спеціалістів** належать працівники, які виконують спеціальні інженерно-технічні, економічні та інші роботи (інженери, економісти, нормувальники, бухгалтери, адміністратори тощо).

До категорії **службовців** належать працівники, що здійснюють підготовку та оформлення документації, облік і контроль, господарське обслуговування (агенти, касири, креслярі, секретарі, діловоди, статисти тощо).

Однією з **якісних характеристик персоналу підприємства** є його професійно-кваліфікаційний склад.

Під **професією** розуміють вид трудової діяльності, який потребує оволодіння відповідним комплексом спеціальних знань та практичними навичками.

Спеціальність – це вузький різновид трудової діяльності в межах професії (наприклад, у межах професії агронома є такі спеціальності, як агроном-овочівник, агроном із захисту рослин, агроном-садівник, агроном-насінняр тощо).

Кваліфікація відображає ступінь оволодіння працівниками певною спеціальністю і відображається у кваліфікаційних (тарифних) розрядах, категоріях. Тарифні розряди та категорії водночас є показниками, що характеризують рівень складності робіт.

Робітників за рівнем кваліфікації поділяють на чотири групи:

- **висококваліфіковані** – виконують особливо складні та відповідальні роботи (наприклад, ремонт і налагодження складного обладнання);

- **кваліфіковані** – виконують складні роботи (наприклад, метало- та деревообробні, ремонтні, слюсарні, будівельні);

- **малокваліфіковані** – виконують нескладні роботи (наприклад, технічний нагляд);

- **некваліфіковані** – виконують допоміжні та обслуговуючі роботи (це, наприклад, вантажники, гардеробники, прибиральники тощо).

Рівень кваліфікації таких категорій, як керівники, спеціалісти і службовці характеризується рівнем освіти та досвідом роботи на певних посадах. Відповідно до цього розрізняють спеціалістів:

- **найвищої кваліфікації** (це працівники, що мають наукові ступені та звання);

- **вищої кваліфікації** (це працівники з вищою спеціальною освітою та значним практичним досвідом);

- **середньої кваліфікації** (це працівники із середньою спеціальною освітою та певним досвідом роботи);

- **практиків** (це працівники, що обіймають певні посади, але не мають спеціальної освіти). Професійно-кваліфікаційна структура персоналу підприємства знаходить своє відображення у **штатному розписі** – документі, який щорічно затверджується керівником підприємства і містить перелік згрупованих за окремими відділами та службами посад працівників із зазначенням розряду (категорії) виконуваних робіт та посадового окладу.

Персонал підприємства характеризується також за такими ознаками, як стать, вік працівників, стаж роботи тощо.

Кількісна характеристика персоналу підприємства, передусім, визначається такими показниками, як облікова, явочна та середньооблікова чисельність працівників.

Облікова чисельність працівників підприємства – це чисельність працівників облікового складу на певну дату з урахуванням прийнятих і звільнених на цей день працівників. Облікова чисельність включає всіх постійних і тимчасових (зокрема сезонних) працівників, яких прийнято на роботу терміном на один день і більше, незалежно від того, чи перебувають вони нині на роботі, чи знаходяться у відпустках, відрядженнях, тимчасово непрацездатні тощо.

Явочна чисельність – це кількість працівників облікового складу, які вийшли на роботу.

Різниця між обліковою та явочною чисельністю становить резерв працівників (переважно робітників), що використовується для заміни тих, хто не виходить на роботу з поважних причин (відпустки, хвороби, відрядження тощо).

Для визначення кількості працівників за певний період застосовується показник **середньооблікової чисельності**. Він використовується для обчислення продуктивності праці, середньої заробітної плати, коефіцієнтів обороту, плинності кадрів та низки інших показників.

Для характеристики стабільності та складу персоналу підприємства застосовують такі показники:

коефіцієнт обороту з прийому персоналу ($K_{o.n}$) – характеризує частку прийнятих на роботу протягом певного періоду працівників до їх загальної середньооблікової чисельності й обчислюється за формулою

$$K_{o.n} = \frac{Ч_n}{Ч_{обл}},$$

де $Ч_n$ – чисельність прийнятих на роботу за відповідний період працівників, осіб;

$Ч_{обл}$ – середньорічна облікова чисельність персоналу підприємства, осіб;

коефіцієнт обороту зі звільнення персоналу ($K_{o.зв}$) – характеризує частку працівників, що протягом року були звільнені з усіх причин, у загальній середньообліковій чисельності персоналу підприємства. Він обчислюється за формулою

$$K_{o.зв} = \frac{Ч_{зв}}{Ч_{обл}},$$

де $Q_{обл}$ – чисельність працівників, звільнених з будь-яких причин на підприємстві протягом року, осіб;

коефіцієнт плинності персоналу ($K_{н.п}$) – характеризує частку працівників, звільнених за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни або з інших причин, не пов'язаних з виробництвом:

$$K_{н.п} = \frac{Q_{н.п}}{Q_{обл}},$$

де $Q_{н.п}$ – чисельність працівників, звільнених протягом року на підприємстві з причин, не пов'язаних з виробництвом, осіб;

коефіцієнт стабільності персоналу ($K_{ст.п}$) характеризує середній стаж роботи працівників на певному підприємстві, або, інакше кажучи, їх “відданість” підприємству, і визначається за формулою:

$$K_{ст.п} = \frac{\sum_{i=1}^n t_{p_i}}{Q_{обл}},$$

де n – кількість працівників, що працюють на підприємстві, осіб;

i – стаж роботи на підприємстві i -го працівника, роки;

коефіцієнт невиходів працівників на роботу ($K_{н.р}$) може бути застосований як характеристика рівня дисципліни на підприємстві. Обчислюється він за формулою

$$K_{н.р} = \frac{ЛД_{н.р}}{ЛД_p},$$

де $ЛД_{н.р}$ – кількість людино-днів невиходів на роботу працівників протягом року;

$ЛД_p$ – кількість відпрацьованих працівниками підприємства людино-днів протягом року;

коефіцієнт відповідності кваліфікації робітників ступеню складності виконуваних ними робіт ($K_{в.к}$) характеризує якісний рівень робітників підприємства. Він обчислюється за формулою

$$K_{в.к} = \frac{\overline{r_j}}{r_{роб}},$$

де r_j – середній тарифний розряд j -ої групи робітників;

$r_{роб}$ – середній тарифний розряд робіт, що виконуються j -ою групою робітників;

співвідношення чисельності основних та допоміжних робітників ($K_{о/д}$):

$$K_{o/d} = \frac{Ч_{o.p}}{Ч_{o.p}},$$

де $Ч_{o.p}$ – чисельність основних робітників, осіб;

$Ч_{o.p}$ – чисельність допоміжних робітників, осіб;

співвідношення чисельності робітників до чисельності працівників апарату управління ($K_{p/a.y.n}$):

$$K_{p/a.y.n} = \frac{Ч_p}{Ч_{a.y.n}},$$

де $Ч_p$ – чисельність робітників підприємства, осіб;

$Ч_{a.y.n}$ – чисельність адміністративно-управлінського персоналу, осіб;

частка висококваліфікованих та кваліфікованих робітників у загальній чисельності робітників підприємства ($\alpha_{кв.p}$):

$$\alpha_{кв.p} = \frac{Ч_{кв.p}}{Ч_p},$$

де $Ч_{кв.p}$ – чисельність висококваліфікованих та кваліфікованих робітників підприємства, осіб.

Наведені показники характеризують потенціал персоналу та його відповідність іншим факторам та умовам виробництва, що мають місце на конкретному підприємстві.

Праця в сільському господарстві, як і в інших галузях економіки, – це цілеспрямована діяльність людини, спрямована на відозміну і пристосування предметів природи для задоволення власних потреб. Люди, їх майстерність, освіта є найважливішим складовим елементом продуктивних сил, що визначально впливає на стан економічного розвитку підприємств та конкурентоспроможність їх продукції.

Кожне аграрне підприємство може ефективно працювати за умови, коли воно має необхідний професійний і кваліфікаційний склад працівників, доцільну кадрову структуру. При цьому **під професією** розуміють вид трудової діяльності, що вимагає для її здійснення відповідної суми спеціальних знань (оператор машинного доїння, тракторист-машиніст, оператор тваринницького комплексу тощо). У межах професії можуть виділятися спеціальності – її різновиди з вужчим характером трудової діяльності (в ремонтній майстерні, наприклад, можуть бути токарі (професія) різних спеціальностей – токар-розточувальник, токар-револьверник тощо). Аграрні підприємства можуть істотно відрізнятися за професійним складом своїх працівників, що зумовлено їх різною спеціалізацією та неоднаковим

ступенем диверсифікації виробництва. Результати діяльності аграрного підприємства значно залежать від **кваліфікації персоналу**, яку можна визначити як ступінь підготовленості кожного працівника до виконання ним професійних обов'язків (функцій).

Залежно від умов найму працівників (без визначення або з визначенням строку їх зарахування до складу трудового колективу) їх класифікують за такими категоріями:

1. **Постійні працівники** – ті, які є членами підприємства або прийняті на роботу за наймом на тривалий термін без його точного визначення. Засновники (учасники) приватних підприємств – сільськогосподарських виробничих кооперативів, ТОВ, СФГ, командитних товариств, товариств з додатковою відповідальністю виступають членами цих підприємств, а тому їх правомірно відносити до цієї категорії працівників.

2. **Тимчасові працівники** – ті, яких зараховують до складу трудового колективу тимчасово на термін до двох місяців.

3. **Сезонні працівники** – ті, яких зараховують до складу трудового колективу на термін від двох до шести місяців для виконання сезонних робіт.

Отже, склад трудових колективів приватних підприємств формується за рахунок членів підприємств і найманих працівників з різними умовами наймання на роботу. У державних аграрних підприємствах усі працівники є найманими і залежно від умов найму можуть бути віднесені до категорії постійних, тимчасових або сезонних працівників.

Загальна кількість працівників, яка є в списках підприємства, називається **обліковим (списковим)** складом. До облікового складу включають усі категорії постійних, тимчасових і сезонних працівників, прийнятих на роботу на один і більше днів незалежно від того, знаходяться вони на роботі чи перебувають у відпустці, відрядженні, на лікарняному або тимчасово не працюють з інших причин.

Для визначення продуктивності праці і характеристики масштабів можливого залучення підприємствами робочої сили (їх трудового потенціалу) розраховують такий показник, як **середньооблікова кількість працівників**. Вона обчислюється за двома варіантами: середньообліковою чисельністю штатних працівників спискового складу і середньообліковою чисельністю всього персоналу в еквіваленті повної зайнятості.

За другим варіантом такого розрахунку в середньооблікову чисельність працівників, крім штатних, включають працівників

позаспискового складу, які залучалися до роботи й одержували заробітну плату, а також враховують ту обставину, що окремі категорії працівників зайняті неповний робочий день. Наприклад, робітників, які працюють за договорами підряду (по них немає можливості підраховувати час їх роботи), переводять в еквівалент повної зайнятості (умовні працівники) діленням фактично нарахованої їм заробітної плати за звітний місяць на середню за цей же місяць заробітну плату одного працівника спискового складу, зайнятого в основній діяльності підприємства. Працівників, які прийняті на роботу на півставки, переведені (прийняті) згідно з чинним законодавством на неповний робочий день, переводять в умовні працівники так: відпрацьовані ними людино-години за звітний місяць ділять на тривалість робочого дня, одержаний результат потім ділять на кількість робочих днів у певному місяці. Це і буде середньоспискова за місяць чисельність цих працівників в еквіваленті повної зайнятості. Осіб, яких залучають до роботи на підприємстві за спеціальними договорами і які не перебувають у списковому складі (штаті) підприємства, переводять в умовні працівники діленням нарахованої їм заробітної плати за звітний місяць на середню заробітну плату одного працівника спискового складу.

Середньооблікову чисельність штатних працівників спискового складу і середньооблікову чисельність всього персоналу в еквіваленті повної зайнятості розраховують за кожний місяць і за рік. Зокрема, **середньооблікову кількість працівників за місяць** визначають підсумовуванням облікового складу працівників за всі дні місяця і діленням одержаного результату на кількість календарних днів у місяці. **Середньооблікову кількість працівників за рік** розраховують як середньоарифметичну величину від суми показників середньооблікової кількості за всі місяці року, поділеної на 12.

Для визначення продуктивності праці в сільському господарстві розраховують середньорічну кількість працівників, зайнятих безпосередньо в сільськогосподарському виробництві. Для цього середньооблікову кількість працівників множать на питому вагу затрат живої праці в сільському господарстві в усіх затратах живої праці підприємства.

2.2. ПОКАЗНИКИ ПРАЦЕЗАБЕЗПЕЧЕННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

Ефективність сільськогосподарського виробництва значною мірою залежить від рівня забезпеченості його трудовими ресурсами, рівномірним і раціональним їх використанням.

Для визначення рівня забезпеченості ними господарств необхідно знати дві величини: потенційний запас праці, виражений у цілорічних працівниках, і потребу в робочій силі.

Порівняння річного потенційного запасу праці з річною потребою в робочій силі прийнято називати балансом праці.

Показниками, що характеризують ефективність використання трудових ресурсів, є:

1. Коефіцієнт залучення трудових ресурсів у суспільне виробництво – відношення кількості працівників, які фактично брали участь у процесі суспільного виробництва до загальної їх чисельності в господарстві.

$$C_z = \frac{TP_\phi}{TP_n} = \frac{420}{584} = 0,72,$$

де C_z – ступінь залучення трудових ресурсів до суспільного виробництва;

TP_ϕ – трудові ресурси, що фактично брали участь у виробництві, осіб;

TP_n – трудові ресурси, наявні в господарстві, осіб.

2. Коефіцієнт використання трудових ресурсів – відношення кількості відпрацьованих протягом року люд.-днів до можливого фонду робочого часу:

$$C_{впр} = \frac{D_\phi}{D_m} = \frac{75680}{132560} = 0,57,$$

де $C_{впр}$ – ступінь використання трудових ресурсів;

D_ϕ – фактичні затрати робочого часу, люд.-днів;

D_m – можливий фонд робочого часу, люд.-днів.

Для характеристики річного фонду робочого часу можуть використовуватись два показники – номінальний і реальний. Номінальний розраховують як різницю між календарним фондом робочого часу і вихідними, святковими, а також днями трудової відпустки. Він становить в середньому 285–290 днів. Реальний фонд робочого часу менший від номінального на кількість неробочих днів, пов'язаних з хворобами, погодними та іншими умовами. Це фактично можливий

робочий час – у середньому він дорівнює близько 265 днів.

3. Коефіцієнт використання робочого часу дня – відношення відпрацьованого робочого часу за зміну (день) до встановленого робочого часу зміни (дня):

$$C_{\kappa\delta} = \frac{\Gamma_{\phi}}{\Gamma_{\text{м}}} = \frac{6,4}{7,0} = 0,91,$$

де $C_{\kappa\delta}$ – коефіцієнт використання робочого часу зміни (дня);

Γ_{ϕ} – фактично відпрацьований робочий час за день, год;

$\Gamma_{\text{в}}$ – встановлений робочий час зміни (дня), год.

У сільському господарстві встановлено тривалість робочого дня 6,66 год, а робочого тижня – 40 год.

4. Загальний коефіцієнт використання робочого часу, який визначають як добуток коефіцієнта використання робочого часу дня (зміни) і коефіцієнта використання трудових ресурсів протягом року:

$$K_3 = C_{\text{впр}} - C_{\kappa\delta} = 0,57 - 0,91 = 0,52,$$

де K_3 – коефіцієнт використання робочого часу.

Процес урбанізації населення та істотного зменшення кількості працюючих у сільському господарстві є наслідком науково-технічного прогресу і цивілізації. Проте в окремих регіонах нашої держави, в частині підприємств ця прогресивна в своїй основі тенденція набула гіпертрофованого характеру, оскільки вибуття робочої сили із сільськогосподарського виробництва перевищувало можливості її компенсації засобами механізації й автоматизації виробництва. Це призвело до виникнення в таких регіонах і підприємствах дефіциту робочої сили. Водночас у багатьох регіонах відчутний надлишок трудових ресурсів, а тому тут гостро постає питання зайнятості і раціонального використання працівників.

Трудовий потенціал кожного аграрного підприємства характеризується абсолютним показником – середньообліковою кількістю працівників і питомим показником – працевзабезпеченістю виробництва, що визначається як частка від ділення середньооблікової кількості працівників на площу сільськогосподарських угідь відповідного підприємства.

На ефективність сільськогосподарського виробництва впливає не лише його загальне забезпечення трудовими ресурсами, а й їх якісний склад. За інших однакових умов вищих результатів праці досягають ті підприємства, які краще забезпечені механізаторами (трактористами-машиністами, комбайнерами, водіями), майстрами

рослиництва і тваринництва I і II класів, спеціалістами з вищою та середньою спеціальною освітою.

Рационально вести виробництво і підвищувати продуктивність праці кожне підприємство спроможне лише тоді, коли воно точно знає, коли, скільки та якої кваліфікації йому потрібні працівники, щоб своєчасно та якісно виконати необхідний обсяг робіт. Значною мірою ця проблема вирішується за допомогою складання календарного графіка робіт. У ньому визначаються площі під окремими видами сільськогосподарських культур, поголів'я різних видів тварин за статеві-віковими групами, технологічний набір операцій з вирощування і догляду за ними, строки виконання окремих робіт і потреба в робочій силі відповідної кваліфікації. Оскільки потреба в робочій силі для обслуговування тваринництва майже постійна протягом календарного року, то графік доцільно складати лише за рослинницькими галузями.

Календарний графік робіт може складатися детально – подекадно й укрупнено – на кожний місяць року (рис. 2.2). Графік дає наочне уявлення про фактичну забезпеченість підприємства власною робочою силою (лінія *АВ*) і про потребу в найманій праці, яку підприємству потрібно додатково залучити для виконання робіт у пікові періоди. Лінія *СД* відображає загальну потребу в затратах живої праці в місяці з максимальним збігом сільськогосподарських робіт. Різниця між потребою в живій праці в точках *С* і *А* визначає ту кількість людино-годин, яка повинна бути відпрацьована додатково найнятими працівниками. Діленням одержаного результату на місячний фонд робочого часу одного працівника (кількість робочих днів у місяці, помножена на тривалість робочого дня) розраховують потребу в найманих працівниках у відповідному місяці.

Під час наймання робочої сили потрібно пам'ятати, що час – це особливий ресурс, який неможливо покласти на зберігання, купити чи взяти в кредит або якимось чином збільшити в обсязі. Тому фактор часу в сільському господарстві є вирішальним. Неможливо, скажімо, одержати високий урожай без посіву культур, формування гущини посівів і збирання врожаю в оптимальні строки. Якщо постійних працівників для своєчасного виконання належних робіт недостатньо, то підприємство повинно заздалегідь потурбуватися про найм робочої сили відповідної кваліфікації і в потрібній кількості.

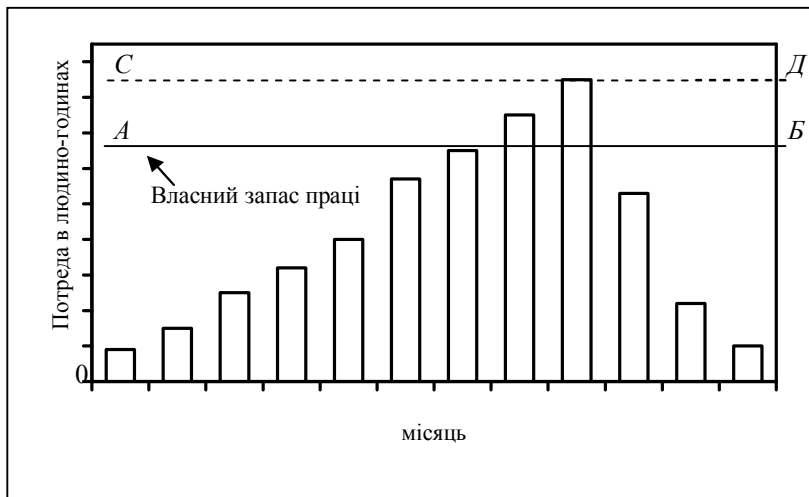


Рис. 2.2. Календарний графік робіт у рослинництві і потреба підприємства в найманій праці

Календарний графік робіт водночас дає повне уявлення про масштаби недостатнього використання робочої сили, яке є наслідком сезонності сільськогосподарського виробництва. Наприклад, узимку в рослинницьких галузях затрати праці в середньому за місяць у більшості аграрних підприємств становлять 0–3% річних затрат, а в літні місяці 12–15%. У нашому прикладі затрати живої праці по підприємству в цілому (рослинницькі галузі) становлять у січні 1,1% річних затрат, а у вересні – 20%. Під час рівномірного використання живої праці середньомісячні затрати її становили б 8,33% ($100 : 12$). Але досягти такої рівномірності у використанні робочої сили аграрні підприємства (крім вузькоспеціалізованих – птахофабрик, відгодівельних комплексів) об'єктивно не можуть. Тому виникає потреба в кількісному вимірюванні сезонності виробництва і в пошуках шляхів її пом'якшення. Зокрема, для вимірювання сезонності можна скористатися такими показниками:

1. Помісячний розподіл затрат праці в процентах до річних затрат. На основі календарного графіка робіт визначають плановий помісячний розподіл праці, а за кінцевими результатами року – фактичний. Їх порівняння дає можливість реально оцінити хід виробничого процесу і зробити правильні висновки на майбутнє,

особливо з погляду визначення потреби в найманій праці і пошуку можливих варіантів комбінації галузей з меншою потребою в робочій силі у пікові періоди.

2. Розмах сезонності. Визначається як частка від ділення відпрацьованих людино-годин у місяці їх максимальних затрат на відпрацьовані людино-години в місяці мінімальних затрат. Чим більше кількісне значення має цей показник, тим більша сезонність виробництва на підприємстві і тим складніше йому вирішувати виробничі завдання, що стоять перед ним.

3. Сезонне навантаження. Має такий же економічний зміст, що і попередній показник. Його розраховують діленням відпрацьованих людино-годин у місяці їх максимальних затрат на середньомісячну кількість відпрацьованих людино-годин.

Розглянуті показники певною мірою характеризують раціональність використання трудових ресурсів. Це пов'язано з тим, що сезонність, як правило, призводить до негативних економічних і соціальних наслідків. Адже значне недовикористання робочої сили спричиняє зниження рівня оплати праці постійних працівників, що є одним з головних чинників плінності кадрів. З цієї ж причини підприємства недоодержують значні обсяги продукції. За умови пом'якшення негативного впливу сезонності підприємство могло б з такою ж кількістю працівників збільшити масштаби виробництва, що рівноцінно підвищенню продуктивності праці. І нарешті, сезонність породжує специфічні труднощі, пов'язані з наймом тимчасових працівників, які нерідко не мають необхідної кваліфікації і досвіду роботи в сільському господарстві і яких у багатьох випадках у регіоні просто не вистачає.

Названі причини зумовлюють необхідність пом'якшення сезонності сільськогосподарського виробництва, що можна здійснити за рахунок ефективної комбінації низки факторів. Насамперед, підприємство може вдосконалювати галузеву структуру сільськогосподарського виробництва за рахунок розширення тваринницьких галузей, що вимагають рівномірних затрат робочого часу протягом року. Не менш важливе значення має добір сортів і культур з різним періодом вегетації, отже, і різними строками догляду за посівами та збиранням врожаю.

Особливу роль у пом'якшенні сезонності відіграє впровадження комплексної механізації та автоматизації виробництва. Адже цей процес супроводжується вивільненням працівників ручної праці, що кінець-кінцем, зменшує потребу підприємства в найманих тимчасових

працівниках, насамперед, у періоди співпадання сільськогосподарських робіт. Значно пом'якшити сезонність можна завдяки шляховому будівництву, розвитку підсобних промислів і переробних виробництв. Останній напрям пом'якшення сезонності є важливим, оскільки він, крім усього іншого, значно підвищує дохідність аграрних підприємств.

2.3. ПЛАНУВАННЯ ЧИСЕЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ТА РИНОК ПРАЦІ

Планування персоналу є складовою загального планування діяльності і розвитку підприємства. Воно передбачає визначення загальної та додаткової потреби в наступному періоді, а також розрахунок його кваліфікаційної структури. У сучасних умовах важливим є установлення оптимального співвідношення між окремими категоріями. Для визначення потрібної чисельності працівників, їх професійного і кваліфікаційного складу вихідними даними є виробнича програма, норми виробітку і часу, заплановане підвищення продуктивності праці, структура робіт.

Розрахунки чисельності здійснюють за певними категоріями персоналу робітників-відрядників на основі показників трудомісткості продукції, фонду робочого часу і рівня виконання норм; робітників-погодинників – з урахуванням закріплених зон і трудомісткості, нормованих завдань, фонду робочого часу.

Залежно від специфіки виробництва використовують різні методики визначення чисельності основних робітників.

Розрахунково-нормативним способом обчислюють потребу в робітниках для виконання окремих робіт у рослинницьких галузях, користуючись формулою:

$$K = \frac{Q}{H \cdot D} \cdot 4 = \frac{840}{12 \cdot 10} \cdot 2 = 14,$$

де K – потрібна кількість робітників;

Q – обсяг роботи;

$Ч$ – чисельність робітників, що обслуговують агрегат;

H – норма виробітку (за годину, день, зміну);

D – строки виконання роботи (годин, днів, змін).

У тваринництві норму чисельності працівників, для яких встановлені норми обслуговування, слід розраховувати за формулою:

$$H_q = \frac{П}{H_{об}} \cdot K = \frac{528}{25} \cdot 1,14 = 24,$$

де H_q – норма чисельності працівників певної категорії, особи;

$П$ – середньорічне поголів'я тварин певної статеві-вікової групи, особи;

$H_{об}$ – норма обслуговування поголів'я одним працівником, гол;

K – коефіцієнт підміни.

Метод планування персоналу – визначення його кількісного і якісного складу, що забезпечує розвиток підприємства, його економічне зростання.

Ринок робочої сили – це система економічних відносин між його суб'єктами з приводу купівлі-продажу трудових послуг, які пропонуються найманими працівниками за цінами, що складаються під впливом співвідношення попиту і пропозиції.

Попит робочої сили – платоспроможна потреба роботодавців у трудових послугах працівників певних професій і кваліфікацій.

Пропозиція – різноманітність і якість трудових послуг, що підлягають реалізації. В Україні регулювання зайнятості населення здійснюється Законом України “Про зайнятість населення”. Відповідно до нього створена спеціальна служба, яка займається пошуком робочих місць і працевлаштуванням та регулює процеси зайнятості на території держави, веде професійну підготовку і перепідготовку кадрів, виплачує допомогу тимчасово незайнятому населенню, допомагає з перенаселенням.

Державна служба зайнятості має центри зайнятості в містах і районах, інспекції. Матеріальною основою діяльності державної служби зайнятості є Державний фонд сприяння зайнятості населення.

2.4. ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ, ЇЇ ПОКАЗНИКИ І МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ

Найважливішою властивістю праці є її продуктивність, рівень якої характеризує ефективність використання трудових ресурсів. Продуктивність праці як економічна категорія відображає взаємозв'язок між обсягом виробництва продукції і відповідними затратами праці.

Продуктивність праці – це здатність конкретної праці створювати певну кількість продукції за одиницю робочого часу. Продуктивність праці підвищується, якщо збільшується виробництво продукції на одиницю робочого часу або зменшуються затрати праці

на одиницю вироблюваних продуктів.

Розвиток продуктивних сил і неухильне зростання потреб суспільства об'єктивно зумовлюють необхідність підвищення продуктивності праці. На всіх етапах історії людства діє економічний закон неухильного зростання продуктивності праці. Досягнутий рівень і темпи підвищення продуктивності праці є важливим показником ефективності виробництва, джерелом зростання реальних доходів і добробуту населення. Підвищення продуктивності праці в сільському господарстві створює необхідні умови для забезпечення ефективного функціонування агропромислового комплексу країни. Виробництво сільськогосподарської продукції вимагає сукупних затрат живої і уречовленої праці. Тому підвищення продуктивності суспільної праці відбувається за рахунок скорочення затрат як живої, так і уречовленої праці, необхідної для виробництва одиниці продукції.

Таким чином, продуктивність праці зростає при економії живої і уречовленої праці на одиницю продукції, а також зміні їх співвідношення на користь останньої. Якщо на виробництво певної машини затрачено таку ж кількість праці, що й зберігається при її застосуванні, то відбувається просте переміщення праці з однієї галузі в іншу. При цьому сукупні затрати праці, необхідні для виробництва одиниці продукції, не зменшуються, отже, продуктивність праці не зростає.

З розвитком агропромислового комплексу і вдосконаленням його структури має відбутися значний перерозподіл робочої сили між окремими його галузями. Зменшення чисельності працівників сільського господарства супроводжуватиметься зростанням їх у галузях з переробки сільськогосподарської продукції та виробництва засобів праці для агропромислового комплексу. В цих умовах підвищення продуктивності праці в АПК здійснюватиметься лише за рахунок зниження сукупних затрат живої і уречовленої праці на виробництво одиниці кінцевого продукту, який надходить в особисте і виробниче споживання.

Особливості сільськогосподарського виробництва зумовлюють систему показників і методику обчислення продуктивності праці. Рівень продуктивності праці в сільському господарстві визначається співвідношенням обсягу виробленої продукції і затрат живої праці. Обсяг валової продукції сільського господарства може обчислюватися як у натуральному, так і у вартісному виразі. У галузях сільського господарства, де виробляється однорідна продукція (зерно, молоко, вовна тощо), обсяг валової продукції виражається в натуральних або

вартісних показниках.

Оскільки у господарствах виробляється багато видів продукції різної споживчої вартості, валовий обсяг її виражається у вартісній формі і оцінюється в порівнянних цінах.

Під час визначення обсягу виробленої валової продукції сільського господарства враховують не лише кількісні, а й якісні показники за встановленими стандартами якості певної продукції. Наприклад, виробництво молока різної жирності обчислюється в перерахунку на базисну жирність (3,6%).

Затрати праці в сільському господарстві виражаються в одиницях робочого часу (людино-годинах, людино-днях), а також у чисельності середньорічних працівників сільськогосподарських підприємств. Під час виробництва сільськогосподарської продукції затрачається праця безпосередніх виробників (механізаторів, майстрів машинного доїння, скотарів, чабанів, пташників та ін.) та спеціалістів і керівників господарств. В умовах підвищення рівня технічного оснащення сільського господарства прямі затрати праці скорочуються, а затрати праці інженерно-технічних працівників (агрономів, зооінженерів, ветеринарних лікарів), які обслуговують рослинницькі і тваринницькі галузі, постійно зростають. У сільськогосподарських підприємствах рівень продуктивності праці визначають за затратами робочого часу лише тих працівників, які беруть безпосередню участь у виробництві сільськогосподарської продукції (за прямими затратами праці).

Продуктивність праці в сільському господарстві характеризується системою прямих і непрямих показників. Прямі показники визначаються кількістю продукції, що виробляється за одиницю робочого часу. Вони безпосередньо характеризують її рівень в окремих галузях, сільськогосподарських підприємствах або в сільському господарстві в цілому. Вони виражаються в натуральній і вартісній формі. До **прямих показників** продуктивності праці належать:

1. Виробництво окремих видів сільськогосподарської продукції (зерна, молока, приросту живої маси тварин, яєць тощо) в натуральному виразі з розрахунку на 1 люд.-год.

$$B = \frac{Q}{T},$$

де B – виробник;

Q – обсяг виробничої продукції;

T – затрати часу;

2. Прямі затрати праці (люд.-год.) на виробництво 1 ц продукції (характеризують трудомісткість продукції)

$$T_p = \frac{T}{Q},$$

де T_p – трудомісткість на одиницю продукції;

3. Вартість валової продукції рослинництва, тваринництва або сільського господарства в цілому з розрахунку на 1 люд.-год;

4. Вартість валової продукції сільського господарства з розрахунку на одного середньорічного працівника.

Продуктивність праці визначають не тільки за вартістю валової продукції, а й за масою створеної чистої продукції. Це новостворений продукт, або валовий дохід, розмір якого обчислюють як різницю між вартістю валової продукції і матеріальними витратами сільськогосподарського виробництва. В умовах підвищення технічного оснащення сільського господарства і відповідної зміни співвідношення між живою і уречевленою працею обчислення показників продуктивності праці за валовим доходом (чистою продукцією) дає змогу повніше оцінити дійсний вклад окремих галузей і підприємств у масу новоствореного продукту. На основі порівняння показників за валовою і чистою продукцією можна глибше вивчити ефективність використання живої праці і обґрунтувати резерви подальшого її підвищення.

У сільському господарстві продукцію одержують раз на рік або дуже нерегулярно, тоді як затрати праці відбуваються, як правило, постійно, особливо в тваринницьких галузях. Тому прямі показники продуктивності праці за виходом кінцевої продукції сільськогосподарських галузей визначаються по закінченні господарського року.

Продуктивність праці протягом року обчислюють і аналізують системою **непрямих показників**, які визначають із співвідношення обсягу виконаних робіт і затрат робочого часу. До них відносять:

- затрати праці на вирощування 1 га посіву сільськогосподарських культур (люд.-год);
- затрати праці на одну голову окремих видів худоби (люд.-год);
- навантаження посівних площ з розрахунку на одного середньорічного працівника;
- навантаження поголів'я худоби і птиці на одного середньорічного працівника відповідної галузі тваринництва.

Непрямі показники продуктивності праці характеризують обсяг виконаних робіт з розрахунку на одиницю робочого часу. Вони лише приблизно оцінюють рівень продуктивності праці, проте дають змогу

своєчасно протягом усього періоду виробництва сільськогосподарської продукції визначати його динаміку. Звідси їх значення для контролю і аналізу змін у затратах праці в процесі виконання різних сільськогосподарських робіт. За непрямими показниками виявляють і реалізують резерви підвищення продуктивності праці на окремих стадіях сільськогосподарського виробництва.

Продуктивність праці формується під впливом багатьох факторів: природних умов, рівня кваліфікації працівників, розвитку науки й технологічного застосування, розмірів і ефективності засобів виробництва, раціональності розміщення сільськогосподарських галузей, спеціалізації і організації виробничого процесу.

У ринковій економіці підвищення продуктивності праці – основний чинник вирішення економічних проблем підприємства.

Під час планування продуктивності праці визначають рівень, темпи і фактори її зростання.

Найпоширенішим методом планування показника підвищення продуктивності праці є планування за фактором її зростання.

Фактори, що впливають на підвищення продуктивності праці:

- підвищення технічного рівня виробництва;
- вдосконалення управління організації виробництва та праці;
- зміна обсягу виробництва продукції;
- галузеві фактори;

• введення в дію й освоєння нових об'єктів. Визначаючи кількісний вплив окремих факторів на підвищення продуктивності праці, слід виходити із відносної економії чисельності працівників за рахунок впливу того чи іншого фактору або їх сукупності.

Окрім того, можна здійснювати планування підвищення продуктивності праці на основі розрахунку ефективності організаційно-технічних заходів, спрямованих на підвищення продуктивності і поліпшення використання робочого часу.

Основні етапи планування продуктивності праці:

- аналіз рівня і динаміки продуктивності праці в попередньому періоді;
- визначення очікуваного рівня продуктивності праці поточного періоду;
- розроблення ефективності кожного заходу, спрямованого на підвищення продуктивності праці.

Для визначення продуктивності праці в сільському господарстві застосовують систему економічних показників. Це зумовлено особливостями цієї галузі і, насамперед, неспівпаданням робочого пе-

ріоду з періодом виробництва. У багатьох галузях аграрних підприємств продукцію одержують лише раз на рік, а працю витрачають цілорічно. Тому, застосовуючи систему показників продуктивності праці, можна, не очікуючи кінцевих результатів, враховувати проміжні, що характеризують затрати живої праці на окремих операціях, за окремі проміжки часу, завантаженість працівників тощо. На рис. 2.3 наведено систему показників продуктивності праці, що використовується в аграрних підприємствах.



Рис. 2.3. Система показників продуктивності праці

Повними називають показники продуктивності праці, при визначенні яких беруться до уваги вироблена продукція і затрати живої праці. **Неповні показники** є проміжними і розраховуються до

одержання продукції. **Натуральні показники** визначають діленням прямих затрат людино-годин, що виникають у процесі виконання технологічних операцій, на обсяг виробленої продукції. Це обернені показники продуктивності праці, і їх називають **технологічною трудомісткістю продукції**. Вони відповідають на питання, скільки витрачено робочого часу на виробництво центнера продукції. Трудомісткість, розрахована за кожним видом продукції, за економічним змістом є найбільш зрозумілим і порівняним показником продуктивності праці у часі та просторі, а тому широко використовується для зіставлення в динаміці, між підприємствами, регіонами і країнами.

Крім технологічної трудомісткості центнера продукції, доцільно також визначати **загальновиробничу трудомісткість центнера продукції**, враховуючи не лише прямі затрати живої праці (працівників, які безпосередньо зайняті на виробництві відповідної продукції), а й непрямі, пов'язані з управлінською діяльністю виробничих підрозділів підприємства.

Слід розрізняти такі поняття, як **трудомісткість центнера продукції і виробництва певного виду продукції**. Останній показник визначається діленням загальної кількості відпрацьованих прямих людино-годин на площу посіву культури або на кількість поголів'я тварин, від якого отримана продукція. Розуміння суті цих двох показників є важливим під час аналізу результатів виробництва і пошуку резервів подальшого підвищення продуктивності праці. Адже в сільському господарстві непоодинокі випадки, коли трудомісткість центнера різних видів продукції приблизно однакова (наприклад, трудомісткість центнера зерна і цукрових буряків), тоді як трудомісткість виробництва таких видів продукції істотно відрізняється.

Для визначення продуктивності праці у сільському господарстві країни, окремих підприємствах з урахуванням усіх видів сільськогосподарської продукції, що ними виробляється, розраховують вартісні показники – **погодинну, денну і річну продуктивність праці** – відношенням вартості валової продукції в порівняних цінах відповідно до відпрацьованих годин, людино-днів і середньорічної кількості працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві. Під час визначення погодинної і денної продуктивності праці враховують прямі й непрямі затрати живої праці.

Між річною і погодинною (денною) продуктивністю праці існує тісний взаємозв'язок, який у формалізованому вигляді можна зобразити виразом:

$$P_n = \mathcal{Q}_n \cdot I_n$$

де P_n – річна продуктивність праці;

\mathcal{Q}_n – погодинна (денна) продуктивність праці;

I_n – інтенсивність праці – кількість відпрацьованих одним середньорічним працівником людино-годин (людино-днів) за рік.

Неповні абсолютні показники розраховуються (за окремими культурами) за кожною технологічною операцією (підготовка ґрунту до посіву, посів, догляд за посівами, збирання) діленням затрачених на цій операції людино-годин на площу посіву відповідної культури. У тих тваринницьких галузях, де виробничий цикл займає тривалий період (дорощування і відгодівля великої рогатої худоби і свиней, овець), з метою контролю за витрачанням живої праці обчислюють затрати на одну голову тварин за певний календарний період – місяць, квартал, рік.

Важливим неповним абсолютним показником є **норма закріплення певного виду тварин за одним працівником і норма обслуговування ним певних засобів праці** (машин, верстатів, обладнання тощо). За інших однакових умов вказані норми зростають з підвищенням рівня механізації та автоматизації виробництва, поліпшення організації праці. При цьому знижуються затрати живої праці на одну голову тварин (об'єкт обслуговування), і за тих самих показників (надій молока на корову, середньодобовий приріст живої маси тварин тощо) зростатиме її продуктивність.

Наведений механізм визначення повних показників продуктивності праці побудований на прямо пропорційній залежності їх рівня від обсягу виробництва продукції та обернено пропорційній залежності від затрат живої праці. Для оцінки дії цих двох факторів на продуктивність праці визначають показник – **коефіцієнт випередження** з виразу:

$$K_e = \frac{\Pi_{\Pi_1} : \Pi_{\Pi_0}}{B\Pi_1 : B\Pi_0} \cdot 100,$$

де K_e – коефіцієнт випередження;

Π_{Π_1} і Π_{Π_0} – продуктивність праці відповідно у звітному і базовому періодах;

$B\Pi_1$ і $B\Pi_0$ – обсяг виробництва валової продукції відповідно у звітному і базовому періодах.

Дані по країнах Заходу з розвиненим сільським господарством переконують, що швидке зростання ефективності виробництва в цій галузі відбувається тоді, коли на кожний процент збільшення обсягу

виробництва продуктивність праці зростає на 2–5% за рахунок зниження технологічної трудомісткості виробництва.

2.5. ЗАВДАННЯ, ПРИНЦИПИ ТА МЕТОДИ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Науково обгрунтоване (технічне) нормування – це спостереження, які спеціально проводяться та направлені на вивчення прийомів виконання робіт і встановлення науково обгрунтованих норм виробітку або норм затрат часу на виробництво будь-якого продукту під час дотримання технологічної доцільності, економічної ефективності та потрібної якості робіт.

Завдання нормування – визначення норм затрат праці на виробництво одиниці праці чи готової продукції з урахуванням конкретних умов господарства.

Суть нормування праці в тому, щоб визначити величину затрат живої праці на виконання певного виду роботи в конкретних техніко-організаційних умовах і встановити на цій основі міру праці). У сільському господарстві науково обгрунтовані норми допомагають правильно розрахувати кількість і склад агрегатів під час виконання певного виробничого процесу, доцільніше розставити за робочими місцями сільськогосподарські машини та працівників, домагатися відповідної пропорційності, злагодженості та безперервності в роботі. Будучи ефективним засобом мотивації праці всіх категорій працюючих, нормування в поєднанні з іншими елементами організації праці та технології виробництва сприяє раціоналізації трудових процесів, усуненню затрат робочого часу, оптимальному об'єднанню колективних зусиль на основі прогресивних форм кооперування праці.

Кодексом законів про працю України визначено, що норми праці – норми виробітку, часу обслуговування, чисельності – встановлюються для працівників відповідно до рекомендацій з нормування праці в галузях народного господарства, затвердженими постановою Міністерства праці України від 19 травня 1995 р № 2. Згідно з цими рекомендаціями, матеріали для нормування праці поділяються на міжгалузеві, відомчі, місцеві.

Керівники та адміністрація підприємств зобов'язані забезпечити запровадження у встановленому чинним законодавством порядку нові прогресивні нормативи і норми часу, постійно удосконалювати організацію праці, забезпечувати широке впровадження технічно обгрунтованих норм для усіх категорій працюючих, вводити

міжгалузеві та галузеві норми виробітку, часу, обслуговування, нормативи чисельності, затверджувати нові і переглядати чинні нормативи, а також нормовані завдання для робітників погодинників, систематично проводити аналіз норм і нормативів праці, створювати умови для високопродуктивної роботи та підвищення продуктивності.

За час реформування в аграрному секторі АПК, із завершенням процесу приватизації майна, землі, організацією фермерських господарств, приватних та орендних колективів роль нормування праці ще більше посилюється. Все частіше об'єктом досліджень у нормуванні стає праця цілого колективу з урахуванням комплексу взаємопов'язаних робіт залежно від конкретних умов виробництва. У поєднанні з поліпшенням організації виробництва це дає можливість для створення обґрунтованої бази даних, складання бізнес-планів та внутрішньогосподарського планування, поширення передового виробничого досвіду, вдосконалення форм і систем оплати праці, а в кінцевому підсумку – забезпечення зростання ефективності сільськогосподарської праці. У нормах праці, що встановлюються, потрібно враховувати досягнення науки і передового досвіду, раціональні режими праці та відпочинку виконавців. Крім того, норми праці повинні відповідати природно-економічним та організаційно-технологічним умовам виконання трудових процесів, а також бути об'єктивною основою побудови раціональних форм і систем оплати праці.

Нормування праці – це сукупність методів, прийомів і розрахунків, за допомогою яких встановлюються обґрунтовані норми праці.

До основних принципів нормування праці, положення яких слід враховувати під час визначення норм виробітку, належить:

- технічне, економічне й психофізіологічне обґрунтування норм виробітку в умовах застосування економічно вигідної технології і раціональної організації праці та під час збереження оптимальної інтенсивності праці виконавця протягом усієї робочої зміни з урахуванням різниці продуктивності праці на початку роботи, в інтенсивний її період і при зниженні продуктивності внаслідок втоми;
- єдність і гнучкість під час розробки норм виробітку на ідентичні роботи з урахуванням диференційованих нормоутворювальних факторів – забур'яненості поля, висоти травостою, фізичного стану ґрунту, його вологості тощо;
- диференціація норм праці залежно від природно-економічних і організаційно-технічних умов;

- прогресивність норм праці залежно від технології виробництва, новітності технічних засобів, раціональної організації праці, робочих місць, методів і прийомів праці;

- нормування допоміжних робіт і робіт обслуговуючого персоналу.

Методи нормування праці – це дослідження трудового процесу за основними його елементами та визначення способу, за допомогою якого встановлюється норма виробітку.

Існують два принципово відмінні методи нормування праці: сумарний і аналітичний (за елементами). **Сумарний** – норми виробітку встановлюють експериментальним шляхом не на окремі елементи трудового процесу, а відразу на весь процес, тобто сумарно, шляхом середнього фактичного виробітку групи працівників (знаходять середньостатистичну величину). Різновидом цього методу є також визначення, яке ґрунтується на порівнянні з нормою виробітку на аналогічну технологічну роботу за технологією та технічними засобами виконання.

За сумарного методу не враховується рівень технологій і організації праці, її раціональні методи та прийоми, не розкриваються можливі резерви підвищення продуктивності праці від впровадження досконалих технічних засобів та інших факторів. Тому метод сумарного нормування праці можна застосувати на обмежене коло робіт, термінові роботи на які норм виробітку немає.

Основним методом нормування праці в сільському господарстві є **аналітичний метод за елементами**. Він передбачає поділ процесу праці на окремі складові з наступним детальним вивченням методів та прийомів праці, затрат часу по кожному з них та визначенням раціональної послідовності виконання трудового процесу. Аналітичний метод має два різновиди: аналітично-експериментальний і аналітично-розрахунковий.

Після узагальнення, оброблення й аналізу одержаних матеріалів розраховують норми праці та виявляють недоліки в технології виробництва й організації праці, що дає змогу намітити і здійснити необхідні заходи, спрямовані на усунення цих недоліків. Проте аналітично-експериментальне нормування досить складне й трудомістке, пов'язане з великою кількістю спостережень, вимірювань і розрахунків, а все це стримує застосування його в господарствах. Тому ним користуються тільки для уточнення окремих та розроблення тимчасових норм, за різкої зміни умов виробництва або надходження в господарство нових технічних засобів, на які немає норм у відповідних збірниках.

Цим способом нормування праці користуються здебільшого нормативні організації під час розроблення типових норм і нормативів, які потім надсилаються в господарства.

Суть аналітично-розрахункового методу в тому, що норми виробітку (обслуговування) встановлюють за типовими нормативами, диференційованими за природними й організаційно-технічними умовами. Під час нормування праці таким методом використовують паспорти полів для врахування відмінностей, властивих кожному полю. У сільському господарстві цей метод основний, бо він менш трудомісткий, ніж аналітично-експериментальний, і дає змогу за ретельного підбору нормативів встановити досить обґрунтовані норми виробітку. Проте обидва методи взаємопов'язані й доповнюють один одного.

У сільськогосподарських формуваннях широко використовують також типові норми виробітку, які розробляють науково-дослідні установи. У довідниках типові норми подаються диференційовано за групами, що відображають особливості різних природно-економічних зон. Це дозволяє спеціалістам підприємств підібрати відповідно до своїх умов достатньо обґрунтовані й точні норми виробітку для робіт за аналітичними технологіями та технічними засобами з метою дотримання принципу рівної оплати за однакову працю.

2.6. СПОСОБИ ВИВЧЕННЯ ЗАТРАТ РОБОЧОГО ЧАСУ НА ТРУДОВІ ПРОЦЕСИ

Для вивчення затрат робочого часу використовують три способи: хронографія (фотографію) робочого дня, хронометраж і фотохронометраж. Хронографія (фотографія) – це спосіб вивчення використання робочого часу шляхом замірів його затрат за операціями та їх елементами в порядку послідовності їх використання з урахуванням всіх нормоутворювальних факторів протягом усього робочого дня.

Фотографію проводять з метою одержання вихідних даних для:

- удосконалення організації праці та скорочення нераціональних затрат часу;
- встановлення нормативів часу на виконання окремих елементів і трудового процесу (підготовчо-заклучні роботи, основну роботу, додаткову, особисті потреби та відпочинок протягом зміни);
- удосконалення організації трудового процесу та взаємозгодження у виконанні робіт окремими робітниками.

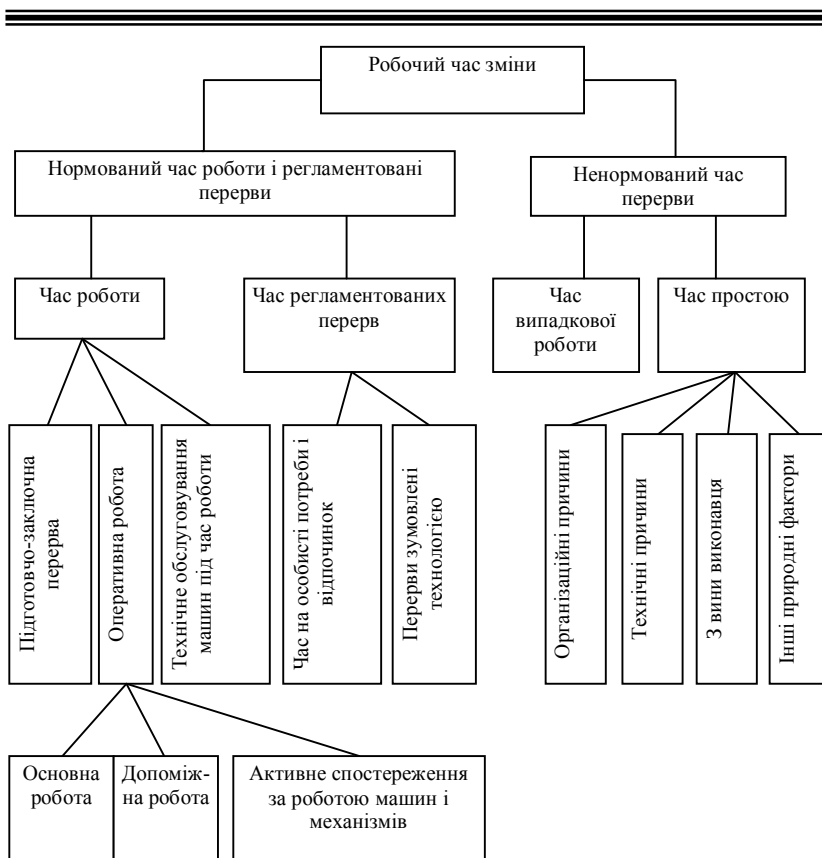


Рис. 2.4. Класифікація затрат робочого часу зміни

Фотографія робочого дня має кілька різновидів. Розрізняють індивідуальну і групову фотографію. Якщо виконавець роботи сам фіксує затрати часу на виконання окремих укрупнених елементів, то це називають самофотографією.

Під час обробки результатів спостережень визначають затрати часу з кожного елементу роботи шляхом віднімання від поточного часу його значення попереднього елементу роботи. Затрати часу за елементами шифрують, зводять у групи відповідно до встановленої класифікації затрат робочого часу, після чого їх підсумовують за кожною групою (рис. 2.4).

Під час аналізу середніх даних групи спостережень визначають нераціональні затрати робочого часу, встановлюють їх причини, після чого складають раціональний баланс робочого часу, показник якого беруть за основу при розрахунках норм виробітку.

Розробляють заходи щодо запобігання втратам робочого часу і удосконалення організації праці в цілому на цьому трудовому процесі.

Хронометраж – це спосіб вивчення використання робочого часу на виконання окремих, часто повторюваних елементів операцій, які можуть бути розчленовані до прийомів, дій, рухів.

Наприклад, визначити норматив на один поворот агрегату; на встановлення однієї рослини овочевих культур у саджалку (норматив, потрібний для встановлення швидкості руху садильного агрегату); норматив сортування овочів, плодів, консервування плодоовочевої продукції та інші нормативи за елементами, що є основою для визначення норм виробітку на ці роботи.

Особливо велике значення хронометраж має під час вивчення методів і прийомів праці, за допомогою яких одні і ті ж операції можна виконати за різний час.

Фотохронометраж – це комбінований вид спостережень, що включає фотографію робочого часу і хронометраж. При вивченні затрат робочого часу цим методом в окремі періоди проводять хронометражні спостереження на часто повторювані елементи. Хронометражні спостереження під час фотохронометражу проводять тільки безперервним способом з визначенням обсягу виконаної роботи. Точність хронометражних замірів має бути в межах однієї секунди.

Виконавець, який обирається для спостережень, повинен мати відповідну кваліфікацію та певний досвід роботи і відповідати середнім показникам фізичної сили, бути типовим за віком та іншими параметрами.

Початком спостережень є початок робочої зміни. Якщо робітник вийшов на роботу раніше, спостереження починають з моменту його появи. За умов, коли робітник запізнився, час від початку зміни до виходу виконавця на роботу вважають простоем. Те ж саме стосується і закінчення роботи: закінчив раніше кінця зміни – простій, продовжує роботу після кінця зміни – спостереження проводяться до кінця роботи. Але розрахунки норм виробітку за всіх умов здійснюються на робочу зміну тривалістю 420 хвилин.

Під час вивчення та встановлення раціональних методів і прийомів праці застосовують кінозйомку трудових процесів.

2.7. ОПЛАТА ПРАЦІ, ЇЇ ФОРМИ І СИСТЕМИ

На підприємствах України незалежно від форм власності і господарювання трудові відносини регулюються згідно з чинним законодавством Генеральною і галузевими угодами та колективними договорами. Одним з основних законодавчих актів є Закон України “Про оплату праці”. Цей закон визначає економічні правові та організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах на підставі трудового договору з підприємствами, установами, організаціями всіх форм власності та господарювання, а також окремими громадянами та сфери державного і договірнього регулювання оплати праці, і спрямований на забезпечення відтворювальної та стимулювальної функції заробітної плати.

Заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу.

Під час організації оплати праці виділяють **форми, види, системи** оплати праці.

Форма оплати праці залежить від способу обліку затрат праці. Розрізняють почасову і відрядну форми оплати праці. **Відрядна** – використовується тоді, коли за основу беруть кількість виконаної роботи або виробництво продукції. **Почасова** – передбачає нарахування оплати праці за відпрацьований час.

Основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадових обов’язків). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців.

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

Інші заохочувальні та компенсаційні виплати. До них належать виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові й матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які проводяться понад встановлені зазначеними актами норми.

Система оплати праці – це поєднання основної оплати з додатковою і преміальною.

Системи:

- відрядно-прогресивна;
- відрядно-преміальна;
- почасово-преміальна;
- акордно-преміальна.

Акордно-преміальна – передбачає підвищення заробітку при збільшенні обсягу виробництва та скороченні витрат на одиницю продукції. Вона ґрунтується на встановленні планових розцінок за одиницю продукції.

Тарифна система, її призначення та складові частини

Основою організації оплати праці є тарифна система, яка включає тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники).

Тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників – залежно від їх кваліфікації та за розрядами тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати.

На госпрозрахункових підприємствах усіх форм власності форми і системи оплати праці, тарифні сітки, розцінки, схеми посадових окладів, умови запровадження та розміри надбавок, доплат, премій, винагород та інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат встановлюються підприємствами у колективному договорі з дотриманням норм і гарантій, передбачених чинним законодавством, Генеральною і Галузевою угодами.

Денні тарифні ставки визначені в розрахунку 7-годинного робочого дня і місячної норми 166,83 робочих годин при 40-годинному робочому тижні та з урахуванням коефіцієнтів співвідношень тарифних ставок робітників I розряду і мінімального розміру тарифної ставки робітника, який виконує просту некваліфіковану роботу.

Приклад розрахунку денної тарифної ставки робітника I розряду на ручних роботах у рослинництві: $185 : 166,83 \cdot 7 \cdot 1,02 = 7,91$ грн за мінімального річного заробітку 185 грн.

Конкретний розмір посадового окладу керівника державного підприємства встановлюється в контракті згідно з чинним законодавством, а інших форм власності – згідно із Статутом підприємства. Враховуючи специфіку роботи аграрного сектору економіки, а також необхідність збільшення виробництва продукції в усіх формах господарювання, рекомендується зберегти багаторічну практику

встановлення розмірів посадових окладів керівників сільськогосподарських підприємств недержавної форми власності від обсягів реалізації (виробництва) продукції з урахуванням зональних особливостей, спеціалізації підприємств, їх технічної оснащеності та інших факторів.

Методика нарахування оплати праці в рослинництві

1. Відрядна розцінка визначається шляхом ділення тарифної ставки певного розряду на норму виробітку, га, т.
2. Тарифний заробіток визначається множенням розцінки за одиницю виконаної роботи (продукції) на обсяг виконаної роботи.
3. Акордний фонд оплати праці визначається сумою тарифного фонду і сумою доплати за продукцію.
4. Акордна розцінка за 1 ц (Р акорд.) визначається шляхом ділення акордного фонду на плановий валовий збір, ц.
5. Оплата за фактичний валовий збір визначається шляхом множення акордної розцінки на фактичний валовий збір, грн/ц.
6. Доплата за класність, шкідливість, роботу на важких тракторах нараховується від тарифного заробітку.

Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України, як правило, один раз на рік під час затвердження Державного бюджету України. Мінімальний розмір тарифних ставок у сільському господарстві встановлюється Галузевою угодою, включаючи мінімальні розміри тарифних ставок на певний рік згідно зі змінами до Галузевої угоди між Міністерством аграрної політики та продовольства України, галузевими об'єднаннями підприємств і підприємців та ЦК профспілки працівників агропромислового комплексу України.

3. КАПІТАЛ, ВИРОБНИЧІ ФОНДИ ТА НЕМАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ

3.1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КАПІТАЛУ

Капітал, у буквальному розумінні, – це сума коштів, необхідних для започаткувати та здійснення виробництва (діяльності). Власник капіталу, купуючи на ринку товари – робочу силу й засоби виробництва, – поєднує їх у процесі праці й після реалізації створеної продукції (наданих послуг) одержує більшу вартість, ніж була ним авансована.

Авансований капітал (від франц. *avancer* – виплачувати неперед) – це грошова сума, яка вкладається власником у певне підприємство (підприємницьку діяльність) для одержання зиску (прибутку). Він витрачається на придбання засобів виробництва і наймання робочої сили. Ці дві різноспрямовані частини авансованих грошових коштів у економічній теорії заведено називати відповідно постійним і змінним капіталом.

У свою чергу, постійний капітал з урахуванням цілеспрямо-ваного використання й характеру кругообігу розділяється на основний та оборотний.

Основний капітал – це частина постійного капіталу, яка складається з вартості засобів праці (будівель, споруд, машин, устаткування) та обертається протягом кількох періодів виробництва. Вона переносить свою вартість на готовий продукт частинами.

Вартість основного капіталу відшкодовується виробнику по мірі реалізації готових товарів (продукції, послуг).

Оборотний капітал – це та частина постійного капіталу, яка витрачається на придбання на ринку предметів праці (сировини, матеріалів, комплектуючих виробів) та оплату праці робочої сили.

За джерелами формування капітал підприємства поділяється на власний і позиковий. Власний капітал створюється переважно за рахунок нерозподіленого прибутку, тобто валового прибутку за вирахуванням сплачених податків, відсотків за кредит і дивідендів. Він, звичайно, включає статутний, пайовий та резервний фонди. Позиковий (залучений) капітал формується на тимчасовій основі у вигляді довгострокової або (та) короткострокової позики, яка здійснюється у формі банківського кредиту.

3.2. ЗЕМЕЛЬНІ РЕСУРСИ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

3.2.1. Земельні ресурси як основа економічного потенціалу

Земельні ресурси – національне багатство нашої країни, важлива умова життя і діяльності суспільства, матеріальна основа розвитку сільського господарства, база для розміщення і функціонування всіх галузей народного господарства. Тому основним завданням сільського господарства в сучасних умовах є повне і раціональне використання землі для виробництва продукції.

Земля в сільському господарстві є основним засобом виробництва. Людина обробляє верхній шар землі – ґрунт, створюючи сприятливі умови для росту й розвитку рослин, тобто земля є предметом праці. Одночасно використовуються фізичні, хімічні, біологічні та інші її якості для одержання врожаю сільськогосподарських культур, тобто земля виступає як знаряддя праці. Земля значною мірою визначає темпи зростання і рівень ефективності сільськогосподарського виробництва. Без її раціонального використання неможливе вирішення складних завдань щодо забезпечення населення продуктами харчування, а промисловості – сировиною. В інших галузях народного господарства вона має різне призначення і відіграє неоднакову роль.

Виконуючи у процесі сільськогосподарського виробництва ту саму роль, як інші основні засоби, земля разом із тим має низку специфічних **особливостей**.

Земля не є результатом людської праці; як дар природи й продукт її багатовікового розвитку земля передує праці, є природною і невід’ємною її умовою. Вона просторово обмежена. Звичайно, просторова обмеженість землі не означає обмеженості її продуктивності, тобто здатності збільшувати вихід продукції з одиниці площі.

Земля неоднорідна за якістю, внаслідок чого при однакових вкладеннях на одиницю площі одержують різні економічні результати.

Використання землі як засобу виробництва пов’язане з постійним місцем її використання. Рівень використання та збереження землі як засобу виробництва для майбутніх поколінь залежить від багатьох факторів, передусім, соціально-економічних. В умовах ринкової економіки селянин повинен бути господарем на землі, зацікавленим у збільшенні виробництва продукції та підвищенні її якості. При цьому необхідно створити рівні економічні умови та відповідні організаційні передумови для підвищення ефективності

господарювання, розвитку самостійності та ініціативи для різноманітних ринкових форм господарювання.

Завдяки приватизації засобів сільськогосподарського виробництва, зокрема землі, можна досягти якісно нового ступеня розвитку продуктивних сил. Все це є основою високоефективного використання землі.

3.2.2. Земельний фонд України і його структура

Усі землі України становлять її **земельний фонд** – 60,4 млн га. Згідно з Земельним кодексом України 2001 року до земель України належать усі землі в межах її території, зокрема острови та землі, зайняті водними об'єктами, які за основним цільовим призначенням поділяються на категорії. Категорії земель України мають особливий правовий режим. Землі України за основним цільовим призначенням поділяються на такі категорії:

- сільськогосподарського призначення;
- житлової та громадської забудови;
- природозаповідного та іншого природоохоронного призначення;
- оздоровчого, землі рекреаційного, історико-культурного призначення;
- лісового фонду;
- водного фонду;
- промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення.

Земельні ділянки кожної категорії земель, які не передані у власність або користування громадян чи юридичних осіб, можуть перебувати у запасі.

За характером використання земельного фонду у виробничому процесі розрізняють дві групи земель. До першої відносять землі сільськогосподарського призначення. Згідно з статтею 22 Земельного кодексу України землями сільськогосподарського призначення визнаються землі, надані для виробництва сільськогосподарської продукції, здійснення сільськогосподарської науково-дослідної та навчальної діяльності, розміщення відповідної виробничої інфраструктури або призначені для цих цілей.

До земель сільськогосподарського призначення належать:

- сільськогосподарські угіддя (рілля, багаторічні насадження, сіножаті, пасовища та перелоги);

- несільськогосподарські угіддя (господарські шляхи і прогони, полезахисні лісові смуги та інші захисні насадження, крім тих, що віднесені до лісового фонду, землі під господарськими будівлями і дворами, землі тимчасової консервації тощо).

Землі сільськогосподарського призначення передаються у власність та надаються в користування:

- громадянам – для ведення особистого селянського господарства, садівництва, городництва, сінокосіння та випасання худоби, ведення товарного сільськогосподарського виробництва;

- сільськогосподарським підприємствам – для ведення товарного сільськогосподарського виробництва;

- сільськогосподарським науково-дослідним установам та навчальним закладам, сільським професійно-технічним навчальним закладам та загальноосвітнім школам – для дослідних і навчальних цілей, пропаганди передового досвіду ведення сільського господарства;

- несільськогосподарським підприємствам, установам та організаціям, релігійним організаціям і об'єднанням громадян – для ведення підсобного сільського господарства.

Землі сільськогосподарського призначення не можуть передаватися у власність іноземним громадянам, особам без громадянства та іноземним державам.

Таблиця 3.1

Землі сільськогосподарського призначення на початок 2009 р.

Показники	млн га	%
Всього земель сільськогосподарського призначення	41,8	69,3
в т.ч. орних земель	32,5	53,9
Пасовищ	5,5	9,2
Природних сіножатей	2,4	4,0
багаторічних насаджень	0,9	1,5
інших земель	1,2	2,0

Україна належить до європейських держав з найвищою розораністю земель, яка досягла 57,1% всього земельного фонду, зокрема 79,8 – сільськогосподарських угідь, що є значним недоліком.

За землезабезпеченістю населення серед розвинених країн світу Україна посідає третє місце. Так, у Канаді на одного жителя припадає

1,46 га ріллі, у Росії – 0,86; в Україні – 0,67, США – 0,61; Болгарії – 0,56; Польщі – 0,36; Франції – 0,31; Німеччині – 0,14; Китаї – 0,11; Великій Британії – 0,09 га.

В Україні склалися три великі фізико-географічні зони: Полісся, Лісостеп і Степ – із своєрідним комплексом природних ресурсів та рівнем використання землі. Так, на Поліссі, яке займає майже 25% території України, сільськогосподарські угіддя становлять трохи більше половини земельної площі. Решта її зайнята під лісами, водоймами, болотами та різними непридатними землями, забудовами міст і сіл та шляхами сполучення. Велика питома вага у структурі сільськогосподарських угідь, пасовищ і сіножатей сприяє розвитку у цій зоні інтенсивного скотарства, а в Карпатах – вівчарства. Слід зазначити, що в Поліссі і гірських та передгірських районах Карпат і Криму можливе деяке збільшення площі сільськогосподарських угідь за рахунок господарського освоєння перезвожених ділянок, пісків та інших малопродуктивних земель. Зона Лісостепу характеризується дуже високим рівнем освоєння земель для сільськогосподарського виробництва – 73,1% загальної площі. Тут майже всі землі уже освоєні і розширювати площі сільськогосподарських угідь за рахунок інших малопродуктивних земель немає можливості.

У Степу землі в сільськогосподарському виробництві використовуються найбільш інтенсивно – 77,3% площі. Можливості для залучення нових земель для сільськогосподарського виробництва вичерпані.

Одним з основних показників використання орних земель є структура посівних площ. Під нею слід розуміти процентне співвідношення окремих культур або їх груп у загальній посівній площі. Залежно від природно-економічних умов, потреб народного господарства в різних видах продукції та економічної ефективності її виробництва у кожній зоні склалась відповідна структура посівних площ.

Таблиця 3.2

Посівна площа в Україні в 2008 році

Показники	тис. га	%
1	2	3
Вся посівна площа	27 539	100
із них зернові культури	15 448	56,1
цукрові буряки	897	3,3
соняшник	2834	10,3

1	2	3
картопля	1590	5,8
овочі	479	0,4
кормові культури	5858	21,3
чисті пари	2692	9,8

Склад і співвідношення земельних угідь не постійні. З розвитком техніки, меліорації в обробіток і використання включають такі землі, які раніше не використовувались. Отже, одні угіддя переходять в інші (пасовища в орні, болота в сіножаті, проводяться насадження садів, лісів, на місці ярів створюють ставки). Перехід одних видів земельних угідь в інші називається *трансформацією*.

За восьмирічний період з 2000 по 2008 рік у використанні орних земель відбулися певні зміни кількісного характеру. Так, загальна площа ріллі зменшилася з 33 562 тис. до 32 544 тис. га, або більш як на 1 млн га, що певною мірою пояснюється трансформацією цього виду угідь у сіножаті та пасовища, площа яких розширилася до 542 тис. га.

На початок 2008 р. 51% територій України знаходився в приватній власності, а якщо відняти дзеркало вод, то пропорція буде 53:47. Закон передбачає розділення загальнодержавної земельної власності на державну і комунальну, але цей розділ ще не проведений. Динаміку процесу приватизації земельного фонду України за даними Державного комітету України із земельних ресурсів продемонстровано табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Земельний фонд України за формами власності

Рік	Форма земельної власності					
	державна		приватна		колективна	
	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%
1	2	3	4	5	6	7
1991	60355	100,0	-	-	-	-
1992	60355	100,0	-	-	-	-
1993	60199	99,7	14	0,02	142	0,2
1994	57823	95,8	911	1,5	1622	2,7
1995	55149	91,4	1489	2,4	3718	6,2
1996	36311	60,2	1925	3,2	22119	36,6
1997	33142	54,9	2447	4,1	24737	41,0
1998	30701	50,9	3090	5,1	26563	44,0

1	2	3	4	5	6	7
1999	30097	49,9	3394	5,6	26864	44,5
2000	29266	48,5	4327	7,2	26762	44,3
2001	30167	50,0	29109	48,2	1079	1,8
2002	30027	49,7	29807	49,4	521	0,9
2003	29872	49,5	30178	50,0	305	0,5
2004	29797	49,4	30326	50,2	232	0,4
2005	29671	49,2	30543	50,6	141	0,2
2006	29596	49,0	30642	50,8	117	0,2
2007	29550	49,0	30704	50,9	101	0,1
2008	29477	48,9	30794	51,0	84,0	0,1

Сьогодні фонд приватизованих земель в Україні майже повністю складається з сільськогосподарських угідь. У приватній власності знаходиться 83% ріллі і садів, і не набагато більше третини природних кормових угідь. Несільськогосподарських земель процес приватизації торкнувся незначною мірою. У цій частині земельного фонду в приватну власність перейшло лише 400 тис. га, або 2,5%, хоча закон дозволяє продаж цієї категорії земель, а в державному бюджеті навіть розписані доходи від такого продажу. Ймовірно, що приватизація несільськогосподарських земель прискориться після розділення державної і комунальної земельної власності, але поки майже 99% приватної земельної власності – сільськогосподарські угіддя.

Трактування найважливішого соціально-економічного інституту, що позначається поняттям “ринок землі”, багато в чому залежить від змісту самого терміна. Під цим словосполученням можна розуміти правову можливість придбання земельних ділянок у власність шляхом купівлі, широкий розвиток земельної іпотеки, або, звуживши дефініцію, позначити нею тільки професійну торгівлю землею (ріелтерство). Є також й інші елементи земельних відносин, які було б логічно вважати ринковими, наприклад, зміна суб’єктів земельної власності за допомогою спадкоємництва, дарування, міни. Суб’єктами земельного ринку здатні виступати не тільки приватні землевласники: державна і комунальна влада можуть не тільки продавати, але й купувати землю, наприклад, шляхом викупу.

Тому термін “земельний ринок” слід розуміти як сукупність земельних відносин, що дозволяють реалізувати титул землевласника для отримання ринкової вигоди. Землі сільськогосподарського призна-

чення можуть забезпечити їх власникові ринковий ефект під час використання: 1) для товарного виробництва; 2) для здавання в оренду; 3) для продажу або застави. Ці три види отримання ринкового результату слід розглядати як три форми ринку землі.

Сьогодні в Україні 14 млн га, тобто третина всього сільськогосподарського земельного фонду, використовується власниками для аграрної підприємницької діяльності. Отримана для реалізації продукція і безкоштовність землекористування – форма ринкової реалізації права земельної власності в цьому випадку. У розвинених країнах цей вид земельного ринку займає більшу питому вагу: у країнах Європейського Союзу фермерське землекористування на 2/3 власне і на 1/3 – орендне.

В Україні зараз основна форма ринку землі – оренда. В оренді знаходиться 21 млн га, тобто половина аграрного земельного фонду. Орендарями є великі сільськогосподарські підприємства – 16 млн га, фермерські господарства – 3 млн га, господарства населення та інші орендарі – 2 млн га.

Основні орендодавці – власники земельних паїв. За цим видом земельної оренди є докладна статистика. На початок 2008 р. власники земельних паїв отримали 4,5 млн орендних договорів, з них 50% – з господарствами, де вони отримали ці паї, 13% – з фермерськими господарствами, 37% – з іншими суб'єктами орендних відносин. Структура орендних договорів за термінами оренди була такою: до 5 років – 73%, 6–10 років – 20%, понад 10 років – 7%.

У 2007 р. річна орендна плата за гектар сільськогосподарських угідь дорівнювала 140 грн, з яких тільки 19% – грошові виплати. І рівень орендних плат, і їх мала монетизація свідчать про дуже низький розвиток ринкових відносин у цьому домінуючому сегменті земельного ринку, про відсутність серйозної конкуренції серед орендарів. Формально мораторій на продаж земельних паїв введений для захисту селян від масової скупки земель за заниженими цінами. Фактично ж він захищає інтереси орендарів, перш за все, власників великих сільськогосподарських підприємств. Мораторій безальтернативно заганяє селян на великий ринок земельної оренди, де вони вимушені продавати орендні права задешево.

3.2.3. Земельний кадастр і грошова оцінка землі

Землі сільськогосподарського призначення істотно відрізняються за своєю родючістю, що безпосередньо позначається на результатах господарської діяльності підприємств та інших землекористувачів. Ці відмінності є об'єктивними, тому виникає необхідність у порівняльній оцінці різних видів ґрунтів, яка відбивала б їх кількісну диференціацію щодо економічної родючості. Крім того, радам народних депутатів, підприємствам, організаціям і установам, орендарям, власникам присадибних ділянок необхідні повні відомості про землю для організації її раціонального використання та охорони і регулювання земельних відносин. Вирішення цих питань досягається за допомогою Державного земельного кадастру. Земельний кодекс України передбачає його ведення за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів.

Земельний кадастр – це система необхідних відомостей і документів про місце розташування та правовий режим земельних ділянок, їх розподіл поміж власниками землі і землекористувачами за категоріями земель, про їх оцінку, класифікацію, кількісну та якісну характеристику і народногосподарську цінність. Основними складовими частинами державного земельного кадастру є кадастрове зонування, кадастрові зйомки, державна реєстрація земельних ділянок, облік кількості та якості земель, їх бонітування, економічна та грошова оцінка земельних ділянок. **Кадастрове зонування** передбачає встановлення меж кадастрових зон та кварталів, меж оціночних районів і зон, місця розташування обмежень щодо використання земель. **Кадастрові зйомки** – це комплекс робіт, виконуваних для визначення та відновлення меж земельних ділянок.

Завдання кількісного обліку земельних ресурсів полягає в постійному системному веденні й оновленні інформаційних даних, які характеризують кожну земельну ділянку за площею і складом угідь. **Облік якості землі** відображає відомості, які характеризують земельні угіддя за природними властивостями та набутими властивостями, що впливають на їх родючість.

Бонітування або якісна оцінка землі здійснюється за даними обліку якості землі. Її мета полягає в тому, щоб на основі найважливіших природних властивостей (ознак) ґрунтів, які корелюють з урожайністю, виділити ґрунтові відміни, класи й агровиборнічі групи ґрунтів, систематизувати їх за природною якістю і господарською цінністю для вирощування певних сільськогосподарських культур.

Така систематизація – це відносна оцінка видів ґрунтів як природного тіла за сумою відповідних властивостей (вмістом гумусу, поживними елементами, температурним і водним режимами, конфігурацією й особливостями рельєфу тощо) і оцінюється в балах (показник бонітету) за 100-бальною шкалою. Вищим балом оцінюються ґрунти з кращими властивостями з найбільшою природною продуктивністю.

Економічна оцінка характеризує продуктивну здатність землі як засобу виробництва. Відмінність її від бонітування полягає в тому, що земля оцінюється не як природне тіло, а як засіб виробництва в нерозривному зв'язку з економічними умовами виробництва. Це означає, що однакові в природному відношенні ґрунти, які належать за власною генезою, фізико-хімічними і біологічними властивостями до того самого бонітету, можуть дістати різні бали економічної родючості через різні умови господарювання (місцезнаходження, спеціалізацію, дорожні умови тощо).

Для регулювання економічних відносин саме і використовуються дані економічної оцінки землі. Вона здійснюється в двох аспектах:

- **загальна оцінка;**
- **часткова оцінка** (ефективність вирощування окремих сільськогосподарських культур або видів багаторічних культурних насаджень).

Критеріями загальної економічної оцінки землі є:

1. Вартість валової продукції (грн/га), оціненої за єдиними спеціально розробленими кадастровими цінами;
2. Окупність витрат, що визначається відношенням вартості продукції до витрат на її одержання;
3. Диференціальний дохід, що є додатковим чистим доходом на землях кращої якості і місцезнаходження. Критеріями часткової оцінки є врожайність культури, ц/га, окупність витрат, диференціальний дохід від кожної вирощуваної культури. Результати часткової оцінки ефективності вирощування окремих культур дають змогу підприємствам правильно вирішувати проблему добору найефективніших галузей рослинництва, встановлювати їх оптимальне співвідношення, здійснювати об'єктивну оцінку діяльності окремих рослинницьких підрозділів за наявності в них різноякісних земель, а також більш обґрунтовано визначати планову врожайність і ті параметри господарської діяльності, що пов'язані з її рівнем (обсяги реалізації продукції, витрати на її перевезення і дороблення тощо).

Дані економічної оцінки землі мають велике значення для обґрунтованого регулювання земельних відносин, зокрема, вони є основою для грошової оцінки земельної ділянки різного цільового призначення. Така оцінка визначається на рентній основі. Залежно від призначення та порядку проведення грошова оцінка земельних ділянок, згідно з новим Земельним кодексом, може бути нормативною і експертною.

Нормативна грошова оцінка земельних ділянок здійснюється для визначення розміру земельного податку, орендної плати, втрат сільськогосподарського і лісгосподарського виробництва, економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель тощо.

Експертна оцінка використовується під час здійснення цивільно-правових угод щодо земельних ділянок.

Грошова оцінка землі на загальнодержавному рівні в Україні вперше була здійснена згідно з “Методикою грошової оцінки землі сільськогосподарського призначення та населених пунктів”, затвердженою Постановою Кабінету Міністрів України від 23 березня 1985 р.

Грошова оцінка землі – це розрахункова величина, яку не можна ототожнювати з поняттям ціни землі. Ціна землі визначається в процесі купівлі-продажу земельних ділянок з урахуванням на них попиту і пропозиції, місцезнаходження, бонітету тощо. У світовій практиці існують різні підходи до грошової оцінки землі. У більшості така оцінка зводиться до капіталізації земельної ренти. За згаданою офіційною методикою грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення здійснюється за одержаним сукупним рентним доходом, що є сумою диференціального і абсолютного рентного доходу.

Диференціальний рентний дохід визначається за формулою:

$$Др_{\text{д}} = (U \cdot Ц - B) - (B \cdot Kp) : Ц,$$

де U – урожайність зернових з 1 га;

$Ц$ – ціна реалізації 1 ц зерна, грн;

B – виробничі витрати на 1 га, грн;

Kp – коефіцієнт норми рентабельності, що береться на рівні 0,35.

Як бачимо, для оцінки орних земель диференціальний рентний дохід розраховується лише по зернових культурах. Це зумовлено необхідністю забезпечення однакового підходу до оцінки земель у різних зонах України. Такій вимозі найбільше відповідають саме

зернові культури, оскільки вони займають до 50% у структурі посівних площ і вирощуються в усіх регіонах держави. Для того щоб знівелювати вплив інфляції, диференціальний рентний дохід обчислено в натуральних показниках. Це досягається завдяки діленню першої частини формули $(У \cdot Ц - В - (В \cdot Кр))$ на ціну центнера зерна. В Україні рентний дохід з гектара орних земель становить 7,4 ц. Розрахунки проводили за даними економічної оцінки землі, проведеної в 1988 р.

У сільському господарстві, крім диференціального рентного доходу, формується й абсолютний рентний дохід. Його величина з гектара угідь визначена, згідно з прийнятою методикою, в 1,6 ц. Отже, сукупний рентний дохід становить 9 ц/га (7,4 + 1,6). Завдяки визначенню сукупного рентного доходу завжди можна здійснити грошову оцінку землі відповідно до зміни ціни на зерно як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Визначення диференціального рентного доходу на землях під багаторічними насадженнями, природними сіножатями і пасовищами здійснюється на основі співвідношень диференціальних рентних доходів цих угідь і рентного доходу на орних землях.

Грошова оцінка сільськогосподарських земель (орних, багаторічних насаджень, сінокосів і пасовищ) з урахуванням фактора капіталізації рентного доходу здійснюється за формулою:

$$ГО = (Др\delta + Ар\delta) Тк \cdot Ц,$$

де $Ар\delta$ – абсолютний рентний дохід (постійна величина 1,6 ц/га);

$Тк$ – термін капіталізації рентного доходу, встановлений з урахуванням світового досвіду (дорівнює 33 рокам);

$Ц$ – поточна ціна 1 ц зерна, у гривнях або доларах США.

Сільськогосподарські угіддя займають 69% всієї території країни, але лише 17% її кадастрової вартісної оцінки, землі ж населених пунктів – 4% за площею і 70% за вартістю (табл. 3.4). Відповідно і в Україні створені законодавчі та адміністративні обмеження вилучення сільськогосподарських земель. За роки української державності площа сільськогосподарських угідь зменшилася на 380 тис. га, тобто менш ніж на 1%, що дозволяє визнати існуючі методи охорони аграрного земельного фонду досить ефективними. Стабільність розмірів цієї категорії земель означає закритість ринку сільськогосподарських угідь, що не виключає постійного зростання вартісних величин їх капіталізації.

Таблиця 3.4

**Грошова оцінка земель України
(з урахуванням індексації на 1.01.2009 р.)**

Категорії земель	Площа земель		Вартість земель		Ціна
	тис. га	у % до підсумку	млрд грн	% до підсумку	1 га, тис. грн
Сільськогосподарські угіддя	41650	69,0	458,2	17,4	11,0
Ліси і площі під лісом	10556	17,5	251,2	9,5	23,8
Землі населених пунктів	2522,7	4,2	і 858,0	70,3	736,5
Землі промисловості, транспорту, зв'язку, оборони	1382,2	2,3	41,2	1,6	29,8
Землі природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення	443,8	0,7	21,1	0,8	47,5
Інші землі	1378,5	2,3	3,2	0,1	2,3
Території, вкриті водою	2421,6	4,0	7,2	0,3	3,0
Вся територія	60354,8	100,0	2640,1	100,0	43,7

З розвитком земельного ринку в Україні земельні ціни визначатиме статистика фактичних продажів. Разом з тим, у земельному ціноутворенні можлива досить активна регулятивна політика збоку держави.

3.2.4. Земельний кодекс. Право власності на землю та право землекористування

Земельний кодекс України прийнятий 25 жовтня 2001 року. Він складається з десяти розділів, 37 глав та 212 статей. Це основне земельне законодавство. Завданням земельного законодавства є регулювання земельних відносин для забезпечення права на землю громадян, юридичних осіб, територіальних громад та держави, раціонального використання та охорони земель.

Основними принципами земельного законодавства є:

- поєднання особливостей використання землі як територіального базису, природного ресурсу і основного засобу виробництва;

-
-
- забезпечення рівності права власності на землю громадян, юридичних осіб, територіальних громад і держави;
 - невтручання держави в здійснення громадянами, юридичними особами та територіальними громадами своїх прав щодо володіння, користування і розпоряджання землею, крім випадків, передбачених законом;
 - забезпечення раціонального використання та охорони земель;
 - забезпечення гарантій прав на землю, пріоритету вимог екологічної безпеки.

Згідно зі статтею 78 Земельного кодексу, право власності на землю – це право володіти, користуватися і розпоряджатися земельними ділянками. Воно набувається та реалізується на підставі Конституції України, цього кодексу, а також інших законів. Земля в Україні може перебувати у приватній, комунальній та державній власності.

Суб'єктами права власності на землю є:

- громадяни та юридичні особи – на землі приватної власності;
- територіальні громади, які реалізують це право безпосередньо або через органи місцевого самоврядування;
- на землі комунальної власності;
- держава, яка реалізує це право через відповідні органи державної влади, – на землі державної власності.

Право постійного користування земельною ділянкою – це право володіння і користування земельною ділянкою, яка перебуває у державній або комунальній власності, без встановлення строку.

Право оренди земельної ділянки – це засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідною орендареві для провадження підприємницької та іншої діяльності.

3.2.5. Плата за землю сільськогосподарського призначення

В умовах планово-централізованої економіки користування землею було безплатним. Це стало однією з головних причин низького рівня ефективності її використання в сільськогосподарському виробництві і недбалого використання в інших сферах народного господарства.

Плата за використання земель введена в Україні з 1 липня 1992 р. Законом України “Про плату за землю”. У вересні 1996 р. прийнята нова редакція цього закону. Ним передбачається, що

власники землі та землекористувачі, крім орендарів, сплачують земельний податок, а за земельні ділянки, надані в оренду, здійснюється орендна плата, причому розмір земельного податку не залежить від результатів господарської діяльності власників земель і землекористувачів.

Плата за землю сільськогосподарського призначення встановлюється у відсотках від її грошової оцінки. Зокрема, для ріллі, сіножатей і пасовищ ставка земельного податку визначена у розмірі 0,1%, для багаторічних насаджень – 0,03%. У 1997 р. ці ставки були збільшені в 1,81 раза.

Важливо, що земельний податок використовується як джерело для фінансування заходів, направлених на раціональне використання та охорону земель, підвищення родючості ґрунтів, відшкодування витрат власників землі і землекористувачів, пов'язаних з господарюванням на землях гіршої якості, на ведення земельного кадастру, здійснення землеустрою та моніторингу земель, розвиток інфраструктури населених пунктів тощо.

З метою істотного зниження податкового тиску на сільськогосподарських товаровиробників було прийнято Закон України “Про фіксований сільськогосподарський податок” (17 грудня 1998 р.), який набрав чинності з 1.01.1999 р. Цим законом для аграрних підприємств впроваджений фіксований сільськогосподарський податок, який є стабільним і не змінюється протягом зазначеного терміну та справляється з одиниці земельної площі. Принципово важливою особливістю цього податку є те, що він замінює собою 12 податків і зборів, які раніше сплачували сільськогосподарські товаровиробники: податок на прибуток підприємства, земельний податок, податок з власників транспортних засобів, комунальний податок, збір на обов'язкове соціальне страхування, збір на обов'язкове державне пенсійне страхування, збір за користування водою для потреб сільськогосподарського виробництва та деякі інші збори.

Не всі виробники сільськогосподарської продукції сплачують фіксований сільськогосподарський податок. Платниками такого податку є аграрні підприємства різних організаційно-правових форм господарювання, в яких сума, одержана від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продукції її переробки за звітний (податковий) рік, перевищує 50% загальної суми грошової виручки підприємства. Якщо ж цей відсоток менше вказаної граничної межі (тобто 50 і менше), то таке підприємство сплачує податки у наступному звітному періоді на загальних підставах.

Враховуючи слабкий фінансово-економічний стан багатьох аграрних підприємств, їм надається право вибору форми сплати фіксованого сільськогосподарського податку: або в грошовій формі, або (та) у вигляді поставок сільськогосподарської продукції. Якщо підприємство використовує другий варіант сплати податку, то кількість сільськогосподарської продукції, що поставляється в рахунок цього податку, визначається виходячи із нарахованої до оплати у звітному податковому році суми фіксованого сільськогосподарського податку та договірної ціни на продукцію, яка поставляється для цієї мети. При цьому ціна не повинна бути нижчою за біржову ціну за вирахуванням витрат, пов'язаних з прийманням продукції.

Об'єктом оподаткування є площа сільськогосподарських угідь, які є власністю сільськогосподарського товаровиробника або надані йому у користування. Ставка фіксованого податку з гектара сільськогосподарських угідь встановлюється у відсотках до їх грошової оцінки, здійсненої згідно з методикою, затвердженою Кабінетом Міністрів України. Відповідно до Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про фіксований сільськогосподарський податок" (3 березня 1999 р.), розмір ставки вказаного податку встановлено: для ріллі, сіножатей та пасовищ – 0,5%, для багаторічних насаджень – 0,3%. Для аграрних підприємств, що здійснюють свою діяльність у гірських районах та на поліських територіях, встановлені пільгові ставки податку – відповідно 0,3 і 0,1%.

Аграрні підприємства перераховують у визначений законом строк суми фіксованого податку у Державне казначейство, яке перераховує їх у такій пропорції: 68% – на обов'язкове державне пенсійне страхування, 2% – на соціальне страхування і 30% – до місцевого бюджету.

У зв'язку з реструктуризацією КСП і створенням на їх базі різних типів приватних підприємств, швидкими темпами розвитку земельних орендних відносин виникла необхідність урахування цієї обставини при сплаті земельного податку. У 2001 р. діяла чинна норма, згідно з якою власник земельної ділянки, отримавши Державний акт на право власності, самостійно сплачує земельний податок незалежно від того, чи він сам використовує цю земельну ділянку, чи здає її в оренду. За умови, коли власник земельного паю здає його в оренду і при цьому підтверджує своє право власності лише сертифікатом на право на земельну частку (пай), то в такому разі орендодавець не сплачує податку на землю. І це зрозуміло, адже власник сертифіката ще не є власником земельної ділянки. Тому цей

податок справляє орендар у складі фіксованого сільськогосподарського податку.

З введенням фіксованого сільськогосподарського податку система оподаткування для аграрних підприємств стала пільговою, найсприятливішою порівняно із системою оподаткування підприємств інших галузей народного господарства.

Таке низьке податкове навантаження справляє позитивний вплив на прискорення темпів розвитку сільськогосподарського виробництва, перетворення його у високоефективний сектор економіки.

3.2.6. Оренда землі

Оренда землі в нашій державі як форма виробничих відносин на селі вперше юридично була закріплена Земельним кодексом України в 1992 р. Проте відповідно до його норм найважливіші ланки орендних відносин регулювалися державою, що було свідченням недостатнього рівня розвитку відносин власності взагалі та відсутності чіткого визначення поняття права власності на землю зокрема. Не існувало належної персональної відповідальності за її стан і результати використання. З прийняттям низки нормативно-правових актів щодо подальшого вдосконалення земельних відносин створено необхідне середовище для впровадження орендних земельних відносин ринкового типу. Юридично такі відносини були закріплені Законом України “Про оренду землі” (жовтень 1998 р.). Вони розглядаються як один з важливих важелів поліпшення використання землі завдяки її концентрації в руках тих сільськогосподарських товаровиробників, які спроможні раціонально використовувати цей основний засіб виробництва.

Оренда землі – це передача її власником у тимчасове (строкове) володіння та користування іншим фізичним або юридичним особам за відповідну плату, яку називають орендною.

Об’єктом оренди є земельні ділянки, що знаходяться у власності громадян та юридичних осіб України, територіальних громад (комунальна власність), а також держави. Зазначені власники земельних ділянок водночас є орендодавцями. Наприклад, орендодавцями земель, що знаходяться у власності територіальних громад, є органи місцевого самоврядування: сільські, селищні, міські ради народних депутатів, а земель у державній власності – районні й обласні державні адміністрації, Рада міністрів АРК, Кабінет Міністрів України в межах їх повноважень. Орендодавці мають право здавати землю в оренду на

строк до 50 років. Конкретний термін оренди визначається за погодженням сторін.

Право на оренду землі мають громадяни та юридичні особи України, релігійні і громадські організації, іноземні держави, іноземні юридичні і фізичні особи, особи без громадянства. Законом передбачено, що орендарями земельних ділянок сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва можуть бути лише ті юридичні особи, установчими документами яких передбачено здійснення цього виду діяльності, а також фізичні особи, які мають відповідну кваліфікацію або досвід роботи в сільському господарстві.

Орендні відносини між орендодавцями земельних ділянок і орендарями регулюються договором оренди, який укладається у письмовій формі. Невід'ємною складовою його є план (схема) земельної ділянки. **Істотні умови договору оренди земельних ділянок** – це місце розташування та розмір земельної ділянки; термін договору оренди; орендна плата; цільове призначення та умови використання і збереження якості землі; умови повернення земельної ділянки; існуючі обмеження й обтяження щодо її використання; сторона, що несе ризик випадкового пошкодження або знищення об'єкта оренди чи його частини; відповідальність сторін. Важливо знати, що відсутність у договорі оренди хоча б однієї з істотних умов є підставою для визнання такого договору недійсним, а також для відмови у його державній реєстрації.

Орендар повинен чітко усвідомлювати власну відповідальність. Ефективною оренда землі може бути тільки тоді, коли орендар має достатню кількість матеріальних ресурсів і робочої сили, щоб забезпечити конкурентоспроможність власної продукції. Іншими словами, оренда повинна бути прибутковою й економічно вигідною як для орендодавця, так і для орендаря.

Одним з найпринциповіших питань орендних відносин є визначення орендної плати, її рівень залежить від таких факторів: якості (родючості) земельної ділянки, її місцеположення, цін на сільськогосподарську продукцію, що виробляється на орендованій землі, попиту на цей ресурс та пропозиції його у відповідному географічному регіоні.

Орендна плата за земельну ділянку – це платіж, який орендар сплачує орендодавцеві за володіння і користування земельною ділянкою. Розмір, форма і строки внесення орендної плати встановлюються за згодою сторін і зазначаються в договорі оренди.

Орендна плата може встановлюватися в різних формах: грошовій, натуральній (за визначеною кількістю чи часткою врожаю, що отримується з орендованої землі), відробітній (надання різних послуг орендодавцю) і змішаній, в якій можуть бути поєднанні у певних співвідношеннях зазначені раніше форми орендної плати. Суть грошової орендної плати полягає в тому, що орендар виплачує орендодавцю наперед певну суму грошей за користування землею та іншим нерухомим майном.

У нашій державі згідно з Указом Президента України “Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки” (грудень 1999 р.) була встановлена мінімальна орендна плата в розмірі не менше одного відсотка вартості орендованої земельної частки (паю), визначеної за офіційною методикою, причому новостворені на базі реструктуризованих КСП підприємства приватного типу зобов’язані укласти договори оренди земельної частки (паю). Фактична орендна плата може бути більшою за мінімально встановлену і може виплачуватися в будь-якій формі за згодою сторін. У зв’язку з позитивними зрушеннями в розвитку сільського господарства у 2000 р. новим Указом Президента України від 14 лютого 2002 р. “Про додаткові заходи щодо соціального захисту селян – власників земельних ділянок та земельних часток (паїв)” підвищено мінімальну орендну плату до 1,5% від вартості землі для працівників сільськогосподарських підприємств і до 2% для інших орендодавців, зокрема пенсіонерів. Із зміцненням економіки аграрних підприємств орендна плата буде й далі підвищуватися до 2,5%, тобто до рівня країн ЄС.

Фіксовану орендну плату можна визначити також виходячи з витрат власника землі, основний елемент яких також базується на ринковій вартості землі і сподіваній нормі прибутку (процент на вкладений капітал). Якщо, скажімо, вкладений фермером капітал на гектар становить 4 тис. доларів за процентної ставки 6%, то витрати фермера за цією статтею становитимуть 240 дол. До них слід додати (в розрахунку на 1 га) витрати на амортизаційні відрахування з меліоративних споруд, огорож; витрати на ремонт, податок на нерухомість, страхування. У такий спосіб обчислюють усю суму витрат власника землі. Це буде тією фіксованою грошовою орендною платою, яку виплачуватиме орендар за гектар землі. Зрозуміло, що ця орендна плата коливатиметься залежно від попиту і пропозиції землі для оренди у цьому регіоні. Якщо є надлишок пропозиції й обмежена кількість бажаючих брати землю в оренду, то грошова орендна плата

буде нижчою за розраховану, і навпаки.

Є також інші способи визначення фіксованої грошової орендної плати, скажімо, виходячи з грошової оцінки тієї сільськогосподарської продукції, яку одержав би власник землі за умови, що він здав би її в оренду за частку врожаю.

Різновидом такої форми орендної плати є гнучка грошова орендна плата, розмір якої визначається за формулою:

$$Г = \Phi \cdot I_u \cdot I_y,$$

де Φ – фіксована грошова орендна плата;

I_u – індекс ціни на продукцію, що вирощується на орендованій землі, визначається діленням фактичної ринкової ціни у поточному році на базову ціну, що розраховується як середня величина за останні роки на місцевому елеваторі (ринку);

I_y – індекс урожайності, що обчислюється діленням фактичної врожайності на базову, розраховану як середня за останні роки.

За взаємної згоди орендодавця й орендаря в основу розрахунку можна покласти лише один з наведених індексів. Але за будь-якого варіанта рівень базових цін і базової врожайності взаємно погоджується учасниками орендних відносин. Домовленість досягається швидко, якщо сторони переконались в обопільній психологічній сумісності, порядності, чесності, готовності йти на зустріч один одному у визначенні справедливих для обох сторін умов оренди. Перевага гнучкої грошової орендної плати для орендаря полягає в тому, що вона дає змогу розділити можливий ризик між орендодавцем і орендарем. При орендній платі часткою одержаного врожаю землевласник бере конкретну участь в управлінні виробництвом (у виборі культур для посіву, встановленні співвідношення їх площ, визначенні кількості внесення добрив і отрутохімikatів тощо). Водночас він відшкодовує частину змінних витрат, що безпосередньо позначаються на збільшенні врожайності сільськогосподарських культур (насіння, добрива, хімікати). Ці витрати розподіляються між землевласником і орендарем у тій самій пропорції, що й одержана продукція. У свою чергу, співвідношення між часткою продукції, що передається власнику землі у вигляді орендної плати, і тією, що залишається у власності орендаря, встановлюється відповідно до співвідношення витрачених ними ресурсів.

Найімовірніші витрати, які несе землевласник, – це податок на землю, капіталовкладення в землю (амортизація і ремонт меліоративних систем, огорож), капітальні будівлі. Якщо ці витрати спів-

відносяться з витратами орендаря на паливо і ремонт, найману робочу силу, машини й обладнання, оплату власної праці, виплату відсотків на поточні витрати, скажімо, як 30:70, то це означає, що землевласник може претендувати на 30% врожаю, а орендар – на 70%. У тій самій пропорції між ними будуть розподілені витрати на насіння, мінеральні добрива, отрутохімікати.

Таке співвідношення є вихідним для початку переговорів про рівень орендної плати. Остаточне рішення залежатиме від позиції учасників орендних відносин на ринку оренди землі в цій місцевості з обов'язковим урахуванням якості цієї землі. Зрозуміло, що за інших однакових умов орендна плата часткою врожаю буде вищою при здачі в оренду кращих земель. Ця частка збільшується також при зростанні попиту на оренду, і навпаки.

У нашій державі розмір орендної плати регулюється законодавством. Згідно з Указом Президента України нижня межа орендної плати за землею має становити не менше 3% від нормативної грошової оцінки земель. Поки що рівень орендної плати складає 1,43% або 140 грн. за 1 га (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

**Плата за оренду земельних ділянок і земельних часток (паїв)
в Україні**

Показники	Роки					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Нормативна грошова оцінка, грн/га	9205	9205	9205	9527	9527	9794
Орендна плата, грн./га	112,0	112,0	117,0	125,0	132,0	140,0
Відсоток орендної плати від нормативної грошової оцінки	1,22	1,22	1,27	1,31	1,39	1,43

Узагальнення поглядів інших авторів на сутність і місце оренди землі в сучасних аграрних перетвореннях та аграрній політиці загалом, а також власні дослідження з цього питання дають підстави сформулювати бачення **земельно-орендних відносин такими, що вони є суспільно і стратегічно орієнтованою соціально-економічною й науково-виробничою системою, цільовим призначенням якої є забезпечення ефективного вирішення проблем сучасної земельної реформи в частині оренди землі.** При цьому окремі

складові такого визначення розглядаються таким чином:

категорія "оренда землі" приймається у її загальноприйнятому розумінні як передача власником земельної ділянки у тимчасове користування іншій особі на засадах, які забезпечуватимуть необхідну суспільну та соціально-економічну віддачу;

категорія "земельно-орендні відносини" розглядається як цілеспрямовано й ефективно діюча сукупність суспільних, правових, соціальних, організаційних та інших відносин, що в установленому порядку складаються і діють (проявляються) безпосередньо в оренді землі та навколо неї, зокрема, обов'язково в частині відносин власності між суб'єктами оренди землі;

категорія "система земельно-орендних відносин " орієнтує на те, що вся сукупність складових таких відносин у вигляді їх відповідних підсистем (субсистем) повинна діяти як єдиний організаційно-виробничий механізм, у якому всі його елементи всебічно, до деталей опрацьовані (відшліфовані) й діють у взаємозв'язку та взаємозалежності, завдяки чому ефективно проявляють закладений у кожному з них потенціал і забезпечують прояв їхньої сукупної синергії;

категорія "суспільно- й соціально-економічна орієнтація" у цьому випадку означає, що, як відзначалося вище, земельно-орендні відносини повинні підпорядковуватися необхідності вирішення у нерозривній єдності не тільки соціально-економічних, а й більш загальних – суспільних інтересів і потреб, що містять у собі оренда землі та відповідні їй земельно-орендні відносини, й соціально-економічних інтересів зайнятих у системі "земельно-орендні відносини";

категорія "стратегічно-цільове призначення земельно-орендних відносин" розуміється таким чином, що вони (відносини) як і носій – "оренда землі" мають розвиватися з орієнтацією на суспільні та соціально-економічні очікування у визначеному періоді часу. При цьому приймається, що однією з найважливіших передумов досягнення стратегічних критеріїв земельно-орендних відносин є успішне виконання мети і завдань найближчих та оглядових (середньострокових) періодів;

категорія "вирішення проблем земельної реформи" вказує на те, що земельно-орендні відносини розглядаються не як самоціль, а як складова, один з інструментів вирішення проблем, що мають місце у земельній реформі.

З використанням розглянутих вище положень на рис. 3.1 наведено модель системи земельно-орендних відносин. Вона орієнтує на те, що сукупність правових, соціальних, економічних, виробничих

та організаційних відносин при оренді землі має підпорядковуватися інтересам забезпечення взаємовигідних дій орендарів і орендодавців.

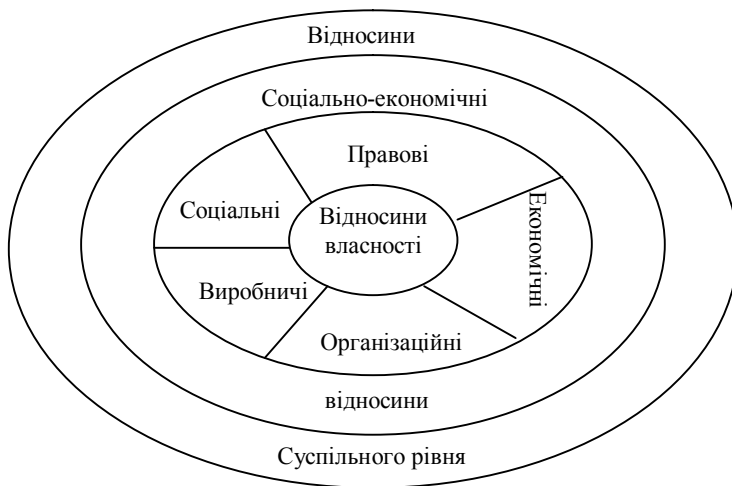


Рис. 3.1. Концептуальна модель земельно-орендних відносин

Оскільки саме на інтересах власності базується вся система оренди землі, вони спонукають суб'єктів орендних відносин – орендарів і орендодавців до співпраці, зумовлюють потребу періодичних удосконалень організації оренди землі, стають підставою для періодичних переглядів умов оренди або й дострокового припинення відповідних договорів. Ступінь забезпечення інтересів власності за оренди землі є тією основою, яка в одних випадках надає їй соціальної та організаційної стабільності, або, навпаки, за інших обставин стає чинником, який не тільки зумовлює необхідність перегляду умов оренди, а й спричинює соціальну напругу навколо неї.

При всьому тому, що оренда землі стає результатом відповідної добровільної співпраці орендарів і орендодавців, у відносинах, що складаються навколо неї, винятково важливою є участь держави. Формуючи відповідну нормативно-правову базу, вона покликана здійснювати контроль за її дотриманням у процесах оренди землі, регулювання її тощо. На цій основі об'єктивно необхідними є усвідомлення того, що в земельно-орендних відносинах беруть участь не два суб'єкти – орендарі й орендодавці – як це трактується наразі, а

три суб'єкти, з одного боку, держава як фундатор і гарант таких відносин, з іншого – безпосередні учасники земельно-орендних відносин – орендодавці та орендарі. Схему їхньої взаємодії у процесах оренди землі наведено на рис. 3.2.

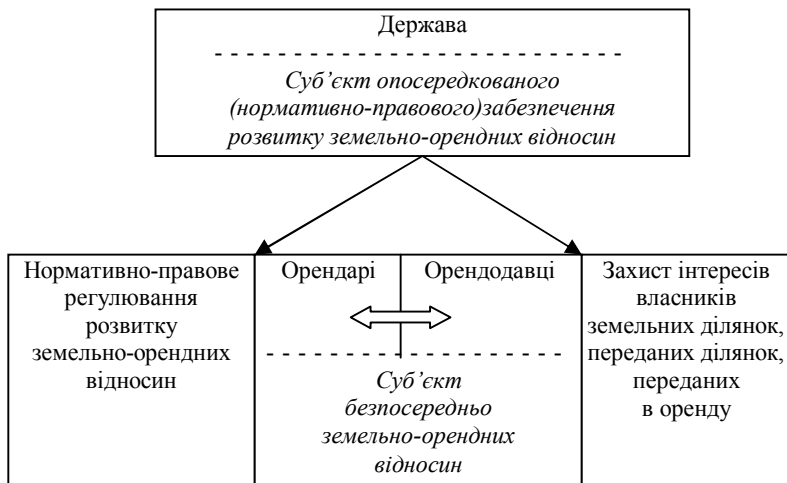


Рис. 3.2. Схема організаційного забезпечення оренди землі

Отже, визначальна функція держави у земельно-орендних відносинах – це забезпечення їх ефективного функціонування. Інструментами вирішення цієї проблеми є формування, удосконалення, забезпечення ефективних земельно-орендних відносин, а також захист інтересів власників земельних ділянок, що здаються в оренду. Способом ефективного здійснення таких функцій держави має стати послідовний моніторинг земельно-орендних відносин уповноваженими на це державними інституціями.

3.2.7. Поняття ринку землі

У ринковій економіці всі фактори виробництва – земля, праця і капітал – повинні функціонувати як товар. В іншому разі, коли той чи інший ресурс, у цьому випадку земля, вилучається з повноцінного товарного обігу, це призводить до звуження дії законів товарного виробництва, унеможливорює досягнення повного ефекту від створення нових форм господарювання на селі ринкового типу. У нашій країні на законодавчому рівні в основному вирішена проблема створення ринку засобів виробництва, робочої сили, цінних паперів, фінансових ресурсів, інформації, технологій тощо.

З прийняттям нового Земельного кодексу закладено правове підґрунтя для створення ринку землі. Його становлення – це складний процес, зумовлений насамперед політичним чинником. Нерідко існує не цілком правильне розуміння суті ринку землі, яку часто трактують надто звужено, зводячи її лише до купівлі-продажу землі. Та це помилкове тлумачення ринку землі. Навіть у країнах з високо-організованими ринковими відносинами купівля-продаж сільсько-господарських земель має обмежений характер і становить, за даними низки дослідників, лише 0,5–1% від їх загальної площі.

Ринок землі – це набагато ширше поняття, в основу якого покладено юридичне визнання землі капіталом і можливість здійснення фізичними та юридичними особами загальноновизнаних у світі земельних операцій. Відповідно до зазначеного, ринок землі можна визначити як сукупність юридично-правових і економічних відносин, що виникають між суб'єктами такого ринку в процесі обігу земельних ділянок: їх оренди, обміну, купівлі-продажу, застави, дарування і спадкування.

Найважливішою умовою становлення повноцінного ринку землі є утвердження приватної власності на землю, яке дає право володіти, користуватися і розпоряджатися нею. Водночас мають бути створені умови для практичної реалізації цього права. Скажімо, власник земельної ділянки повинен мати можливість вільно в межах чинного законодавства використовувати право розпорядження землею шляхом її продажу, дарування, міни, передачі в заставу, спадщину та оренду. Має також бути економічна мотивація виходу на земельний ринок продавців земельних ділянок і їх покупців.

При цьому покупці повинні мати відповідну платоспроможність і можливість отримувати прийнятний для них дохід від підприємницької діяльності в сфері сільськогосподарського виробництва.

У свою чергу, це вимагає створення сприятливого економічного середовища та інфраструктури земельного ринку. Реалізація права власності на землю дає змогу здійснювати пошук ефективнішого господаря через купівлю-продаж землі та її оренду, залучати додаткові кредитні ресурси через заставу землі й одержувати додаткові інвестиції завдяки так званому зв'язаному продажу земельних ділянок. Світовий досвід, насамперед Англії, переконує, що продаж сільськогосподарських земель нерідко відбувається саме таким способом, коли продана фермером земельна ділянка береться ним у довгострокову оренду (не менше ніж на 25 років) і водночас він інвестує у розвиток фермерського господарства обумовлену договором оренди частку виручених від продажу коштів. Ціна на землю при цьому дещо знижується (на 10–15%), але взамін фермер отримує надійне фінансове джерело здійснення капіталовкладень у сільськогосподарське виробництво.

Новим Земельним кодексом реалізована вимога ст. 14 Конституції України про гарантії права приватної власності на землю для всіх суб'єктів господарювання та положення про їх рівність перед законом. Для еволюційного розвитку ринку землі в нашій державі, набуття селянами, які одержали земельні ділянки у приватну власність, відчуття справжнього власника вказаним законом накладений, як уже зазначалося, трирічний мораторій на право купівлі-продажу землі. Ця норма не розповсюджується на ділянки, що передані у приватну власність для ведення особистого підсобного господарства, садівництва, дачного і гаражного будівництва.

Слід зазначити, що введене новим Земельним кодексом тимчасове обмеження щодо розміру земельної ділянки для сільськогосподарського використання, яка може бути у приватній власності, розцінюється неоднозначно. З одного боку, воно обмежує рух землі до ефективнішого власника, а з іншого – через нерозвинутість інфраструктури ринку, низьку платоспроможність багатьох селян, які можуть ефективно працювати на землі, але не в змозі тепер її купити, є загроза скупівлі землі людьми, які мають грошовий капітал (а це – не селяни), але самостійно працювати на землі не будуть. Враховуючи це, тимчасове обмеження розміру земельних ділянок у приватній власності є виправданим.

Із закінченням терміну мораторію на купівлю-продаж земельних ділянок для товарного сільськогосподарського виробництва актуальною стане проблема цін і ціноутворення на цей ресурс. У зв'язку з цим важливо чітко з'ясувати сутність категорії ренти.

В економічній теорії під терміном “економічна рента” прийнято вважати ціну, яка сплачується за використання землі або інших природних ресурсів, що кількісно обмежені. Отже, коли йдеться про плату за використання землі, то оперують терміном “земельна рента”, рідше – терміном “ціна земельної ренти”.

Важливо знати, що земельна рента (ціна земельної ренти) – це ще не ціна землі (земельної ділянки). Ціна землі – це капіталізована земельна рента. У ній також враховується базова цінність землі як ресурсу, що бере участь у виробництві продукту. Земельна рента існує тому, що земля не просто кількісно обмежена, а обмежена абсолютно, тобто так, що суспільство не може ні в короткостроковому, ні в довгостроковому періодах запропонувати землі (земельних ділянок) більше, ніж її існує взагалі. Саме з цієї причини в макроекономічному аспекті земля має абсолютно нееластичну пропозицію. Це означає, що в часі пропозиція землі не може бути збільшена, вона залишається сталою або ж зменшується. Змінюється лише попит на землю, а відтак, зростає або знижується земельна рента, отже, ціна землі (рис. 3.3).

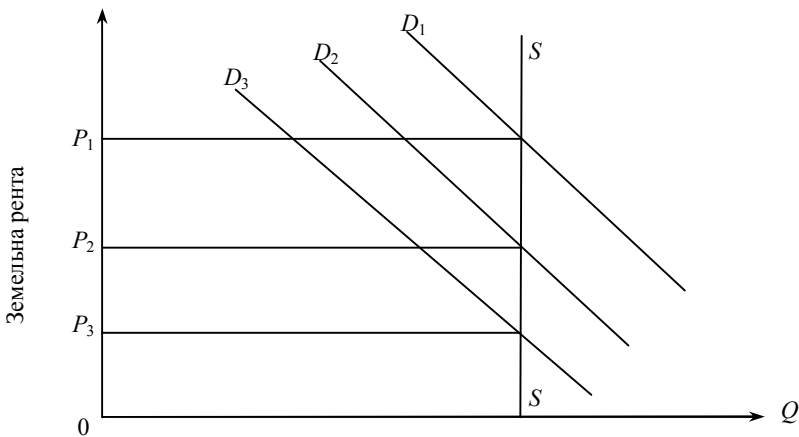


Рис. 3.3. Попит і пропозиція на землю та величина земельної ренти

Лінія SS відображає абсолютно нееластичну пропозицію землі. Адже її як природного тіла не може бути більше в господарському обороті, ніж є в дійсності. Саме вказана особливість пропозиції землі породжує відмінність рентних платежів від інших джерел доходу – заробітної плати, процента і прибутку. За повної нееластичності

пропозиції попит на землю на макрорівні є, по суті, єдиним чинником, що визначає величину земельної ренти. Якщо попит зростає з D_2 до D_1 , то земельна рента також зростає з P_2 до P_1 . Зменшення попиту на землю до D_3 , зумовлює й зниження величини земельної ренти до P_3 , отже, ціни землі.

Земля є особливим товаром і не лише через реальну відсутність її замінників, повну нееластичність пропозиції, а й тому, що така нееластичність породжує “пасивність” земельної ренти. Її зростання чи зниження не справляє ніякого впливу на кількість пропозиції землі, тоді як зміна ціни на “звичайні” товари або стимулює збільшення пропозиції, якщо відбувається її підвищення, або мотивує товаровиробників зменшити пропозицію за умови зниження ціни.

У світі спостерігається загальна тенденція до зростання попиту на землю, отже, до підвищення ціни на неї.

На мікрорівні в межах окремих територіальних регіонів описане правило не завжди витримується. Адже цілком вірогідно, що в певному регіоні може з’явитися відносно багато землевласників, які забажали продати свої земельні ділянки, тоді як бажаючих купити їх у цьому регіоні – значно менше. У такому разі перевищення пропозиції над попитом призведе до зниження ціни на землю. Може скластися і зворотна ситуація. Тоді згідно із законами ринку ціна на цей ресурс знижуватиметься. Отже, на мікрорівні за описаних обставин земля стає до відомого ступеня “звичайним” товаром, і це потрібно враховувати суб’єктам ринку землі.

3.2.8. Інтенсивність та ефективність використання земельних ресурсів

У кожному аграрному підприємстві з урахуванням його конкретних умов (типів ґрунтів, їх механічного складу, конфігурації земельних ділянок, кута їх нахилу, спеціалізації виробництва тощо) необхідно розробити і впровадити систему агрономічних, зооветеринарних, технічних і організаційно-економічних заходів, що забезпечують ефективне використання земельних ресурсів. Важливе місце займають заходи, спрямовані на підвищення потенційних можливостей підприємства щодо збільшення виробництва сільськогосподарської продукції з кожного гектара угідь. Такі можливості значно залежать від рівня інтенсивності використання земельних ресурсів. Порівняльна оцінка показників інтенсивності в динаміці та в різних підприємствах дасть змогу виявити деякі напрями подальшого

поліпшення використання землі.

Рівень інтенсивності використання земельних ресурсів визначають за такими показниками:

- ступенем господарського використання землі, яка розраховується діленням площі сільськогосподарських угідь на всю земельну площу господарства;
- ступенем розораності, що обчислюється як частка від ділення площі ріллі і багаторічних культурних насаджень на площу сільськогосподарських угідь;
- ступенем меліорованості як відношення площі меліорованих земель (зрошуваних, осушених) до загальної площі сільськогосподарських угідь;
- питомою вагою інтенсивних культур (цукрових буряків, льону, картоплі, овочів, соняшнику, зернової кукурудзи, коноплі) у загальній посівній площі підприємства;
- коефіцієнтом повторного використання землі, який визначається відношенням посівної площі разом з площею повторних посівів до посівної площі господарства.

Під час аналізу й оцінки цих показників слід пам'ятати, що завдяки трансформації земельних угідь і вдосконаленню їх структури, підвищенню (зниженню) частки ріллі, багаторічних культурних насаджень і меліорованих земель у загальній площі сільськогосподарських угідь, а інтенсивних культур – у структурі посівів, підвищенню коефіцієнта повторного використання землі до оптимальних рівнів можливості підприємства щодо збільшення обсягу виробництва продукції (за інших однакових умов) зростатимуть. Але тут важливо не вийти за раціональні межі кожного з названих показників, оскільки це може призвести до погіршення використання землі, втрати її родючості. Наприклад, надмірне розорювання сільськогосподарських угідь у багатьох господарствах призвело до інтенсивного розвитку вітрової та водної ерозії з усіма відповідними негативними наслідками.

Про економічну ефективність використання землі судять на основі системи натуральних і вартісних показників. До **натуральних показників** відносять урожайність сільськогосподарських культур; виробництво окремих видів тваринницької продукції на 100 га відповідних земельних угідь (продукцію скотарства і вівчарства розраховують на 100 га сільськогосподарських угідь, свинарства – на ріллю, птахівництва – на площу зернових). До **вартісних показників** відносять виробництво валової продукції в порівнянних цінах,

товарної продукції в поточних цінах реалізації, чистої продукції і прибутку в розрахунку на гектар сільськогосподарських угідь.

Натуральні показники характеризують продуктивність лише певної частини сільськогосподарських угідь, а вартісні – всієї їх площі. Ці дві групи показників доцільно розраховувати як на гектар фізичної площі, так і з урахуванням грошової оцінки гектара сільськогосподарських угідь, в якій відображена їх економічна родючість. У першому випадку можна судити про фактично досягнутий рівень використання землі без урахування її якості, а в другому – об'єктивно оцінити результати господарювання. Наведемо такий приклад. Два господарства мають однакову площу і структуру сільськогосподарських угідь – по 2000 га. Грошова оцінка 1 га угідь у першому підприємстві становить 7000 грн, а в другому – 9000 грн, тобто тут землі кращі за економічною родючістю. Перше підприємство виробило за звітний рік 2 млн грн валової продукції, друге – 2,2 млн грн.

Якщо розраховувати вартісний показник ефективності використання землі на гектар фізичної площі, то можна зробити висновок, що друге господарство раціональніше використовує землю, оскільки виробляє на гектар угідь 1100 грн валової продукції ($2200000 : 2000 = 1100$), тоді як перше господарство менше – 1000 грн. Коли врахувати економічну родючість землі, то з'ясується, що такий висновок є передчасним. Щоб у цьому переконатися, потрібно розрахувати вартісний показник ефективності використання землі – землевіддачу відношенням вартості валової продукції, одержаної з гектара угідь, до грошової оцінки цих угідь. У нашому прикладі по першому підприємству землевіддача становить $1000 : 7000 = 0,143$, а по другому – лише 0,122. Тепер стає очевидним, що землю раціональніше використовує не друге, а перше підприємство.

Ця методика може бути використана і для оцінки виробничої діяльності структурних рослинницьких підрозділів підприємства, які використовують неоднакові за якістю землі.

Досягнутий у сільськогосподарських підприємствах рівень ефективності використання землі нині ще низький. У багатьох з них знижується родючість землі. Великі площі піддаються вітровій і водній ерозії, не зменшується площа засолених і кислих ґрунтів. Тому важливо в кожному підприємстві запровадити науково обґрунтовану систему землеробства, що відіграватиме вирішальну роль у підвищенні родючості ґрунтів.

Основною ознакою високої родючості й окультуреності ґрунту є вміст у ньому гумусу і перегною. Доведено, що підвищити вміст гумусу в ґрунті можна двома основними шляхами:

- щорічним внесенням гною і торфогноевих компостів,
- розширенням посівів люцерни і конюшини за рахунок скорочення площі кормових культур, що у великих кількостях споживають (мінералізують) гумус.

У перспективі важливе місце у вирішенні цієї проблеми займатиме вермикультура. У поліських районах України в середньому на гектар сівозмінної площі потрібно щорічно вносити 12–14 т, у Лісостепу 10–12, на південних чорноземах 5–8 т гною, причому якість гною потрібно оцінювати не за вмістом доступних форм, а за кількістю в ньому гумусу і перегною. Збільшення вмісту двох останніх компонентів в гної можна досягти, коли він вироблятиметься найефективнішим підстилковим способом за обмеження безпідстилкового, який зменшує вихід гною на 15% і знижує його цінність на 20%, і повним виключенням рідкого способу, коли гній прибирається гідрозливом (такий гній не лише втрачає свою якість, а й завдає шкоди довкіллю).

У розвинених країнах Заходу вносять високі дози гною, наприклад у Голландії – до 70 т на гектар сільськогосподарських угідь. З підвищенням доз внесення гною знижується кислотність ґрунту. Це надто важливо, оскільки на фоні органічних добрив можна збільшувати дози внесення мінеральних добрив, які підвищують рН ґрунту. Якщо мінеральні добрива вносити без органічних або за низьких доз застосування останніх, то виникне необхідність у вапнуванні ґрунту, яке знижує кислотність, але прискорює мінералізацію органічної речовини. Недарма існує німецьке прислів'я: “Вапно збагачує батьків, але розорує дітей”. Дослідні дані свідчать, що 10 т якісного гною або торфогнойового компосту збагачують ґрунт на 1 т гумусу, а лише 1 г гумусу вбирає від 4 до 20 г води, склеюючи в грудочки мінеральні частки ґрунту, завдяки чому створюється його структура.

В Україні є потреба розширити площі під люцерною і конюшиною. У США, наприклад, понад 30% орних земель зайнято багаторічними травами на сіно, сінаж і випас. Непересічна цінність люцерни і конюшини полягає в тому, що лише ці культури під час оранки залишають у ґрунті гумус. Потребують змін і традиційні підходи до планування структури посівних площ зернових культур. Слід орієнтуватися не просто на вихід білка, а на вміст комплектного білка, збалансованого за 8-ма незамінними амінокислотами (лізином, треоніном, валіном, метіоніном, триптофаном та ін.), які тварини

повинні одержувати в готовому вигляді. За даними П. Тихоновського, на один гектар посіву ячменю для збалансування білкового компонента потрібно сіяти 0,32–0,34 га гороху, а на гектар вівса – лише 0,02 га, оскільки ця культура має оптимальне співвідношення амінокислот у зерні. За норми 10% овес містить 9,8% комплектного білка, тоді як озима пшениця – лише 5,7–6,07, ячмінь 6,93–7,13, горох – 30,15%.

Удосконалення структури посівних площ необхідно поєднувати з правильним чергуванням сільськогосподарських культур. Правильно побудовані й освоєні сівозміни підвищують урожайність на 30–40 % і забезпечують повніше використання техніки і робочої сили.

У підвищенні економічної родючості ґрунту велика роль належить також прогресивним системам обробітку ґрунту, насінництва, полезахисним смугам. Значним резервом поліпшення використання земельних ресурсів є підвищення продуктивності природних кормових угідь, частка яких становить 17,8% всієї площі сільськогосподарських угідь України. Однак значні площі природних сінокосів і пасовищ використовуються малоефективно, хоч виробництво кормів на них є значно дешевшим, ніж на орних землях. Підвищення продуктивності природних кормових угідь можна досягти завдяки докорінному і поверхневому їх поліпшенню.

Особливо важливе значення для підвищення ефективності використання земельних ресурсів має меліорація.

3.3. МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНА БАЗА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.3.1. Матеріально-технічна база підприємства

Успішність функціонування підприємства, його конкурентоспроможність, насамперед, визначаються його матеріально-технічною базою. **Матеріально-технічна база підприємства** – це сукупність необхідних для виробничого процесу засобів виробництва (устаткування, приладів, різноманітних транспортних засобів, допоміжних підприємств, під'їзних шляхів тощо).

Матеріально-технічна база охоплює три групи засобів виробництва, від яких значною мірою залежить діяльність конкретного підприємства. Це рухомий склад, під'їзні шляхи та виробничо-технічна база.

До рухомого складу матеріально-технічної бази належать засоби виробництва, які прямо чи опосередковано пов'язані з транспортуванням продукції та переміщенням працівників. Це автомобілі, контейнери, спеціальний та спеціалізований транспорт, вагони, вантажно-розвантажувальна техніка тощо.

Під'їзні шляхи охоплюють ті відрізки автомобільних, залізничних шляхів, якими підвозиться сировина та вивозиться продукція підприємства. Досить часто такі під'їзні шляхи перебувають на балансі підприємства або підприємство призначає відповідальних за їх експлуатацію. Тоді витрати, пов'язані з їх утриманням, ремонтом та експлуатацією, певною мірою здійснює таке підприємство.

Виробничо-технічна база – це сукупність об'єктів господарювання, які забезпечують безпосередньо процес виробництва підприємства з технічного погляду.

До виробничо-технічної бази належать:

1. Виробничі підприємства та їх структурні підрозділи.
2. Допоміжне виробництво.
3. Автозаправні станції та станції забезпечення нафтопродуктами.
4. Підприємства постачальники сировини та матеріалів.
5. Ремонтні майстерні і станції технічного та гарантійного обслуговування.
6. Складські приміщення.
7. Гаражі та супутні приміщення.

Отже, матеріально-технічна база підприємства – це сукупність усіх його виробничих і допоміжних підрозділів, без яких неможлива успішна діяльність підприємства.

Співвідношення між елементами матеріально-технічної бази підприємства, виражене у відсотках, називається структурою. Для кожного підприємства така структура має певні параметри. Наприклад, на підприємствах автомобільного транспорту до рухомого складу належить приблизно 60% від загального складу матеріально-технічної бази (у вартісному виразі), до під'їзних шляхів – 1–2%, до виробничо-технічної бази – 38%, тоді як на підприємствах легкої промисловості ці показники становлять відповідно 35,3 і 62 %. Крім загальної структури матеріально-технічної бази, є ще структура виробничо-технічної бази, тобто співвідношення між елементами виробничо-технічної бази, виражене у відсотках. Така структура також має галуzeвий характер, бо, наприклад, у дорожньому господарстві найбільша частка виробничо-технічної бази припадає на основне та допоміжне

виробництво та підприємства - постачальники сировини і матеріалів (приблизно 80%), на підприємствах транспорту – на ремонтні майстерні, гаражі та заправні станції (70%), тоді як для оптово-роздрібних баз основний елемент виробничо-технічної бази – це складські приміщення (65%).

На формування та розвиток матеріально-технічної бази впливає багато чинників. Передусім, це фактори науково-технічного прогресу, екологічні умови, міжнародні та міжгалузеві відносини. Чим кращий екологічний стан держави, чим швидше впроваджується нова техніка на виробництві і замінюються старі технології на нові, чим ширший потік інвестицій та розгалуженіші виробничі зв'язки, тим розвиненішою буде матеріально-технічна база конкретного підприємства.

3.3.2. Тракторний парк і ефективність його використання

Значення тракторного парку в господарській діяльності аграрних підприємств важко переоцінити, адже за допомогою тракторів виконуються майже всі мобільні сільськогосподарські роботи, пов'язані з вирощуванням сільськогосподарських культур (оранка, посів, догляд за посівами, значною мірою збирання). Крім того, тракторний парк широко використовується на транспортних роботах і для обслуговування тваринництва.

В останні роки підприємства тракторного і сільськогосподарського машинобудування України модернізували існуючу та освоїли нову номенклатуру сільськогосподарських машин і обладнання для рослинництва, тваринництва і галузей переробної промисловості. У результаті рівень забезпеченості технологічних процесів в АПК вітчизняною технікою зріс до 78% проти 27% у 1992 р. Освоєно, зокрема, виробництво нових тракторів з потужністю двигунів 25, 35, 50, 60, 80 та 170 кінських сил, а також нового покоління ґрунтообробної техніки, яка не поступається зарубіжним аналогам: п'ятикорпусних універсальних плугів ПУН-5-40, обертових чотирикорпусних ПО-4-40, начіпних і напівначіпних восьмикорпусних, ґрунтообробних комбінованих агрегатів. Освоєно також виробництво нових зернових сівалок СЗ-5,4, "Містраль-600" та ін.

Нові вітчизняні трактори, як наприклад, ХТЗ-170, за техніко-економічними показниками використання також не поступаються зарубіжним аналогам і користуються попитом не лише в Україні, але й за її межами. Високі техніко-експлуатаційні характеристики мають також трактори ХТЗ-17 021, ХТЗ-16 231, ХТЗ-16 132, ПМЗ-6 та ін.

Вітчизняні гусеничні трактори стали випускатися з гумоармованими гусеницями, які значно зменшують тиск на ґрунт, отже, набагато менше руйнують структуру ґрунту. Значно вищою стала економічність роботи двигунів вітчизняних тракторів, яка нерідко досягає рівня економічності закордонних тракторів – 150 г палива на 1 к.с. потужності за годину роботи.

Ступінь забезпечення аграрних підприємств тракторним парком визначається діленням фактичної наявності тракторів на їх нормативну потребу. Остання розраховується різними методами. Найефективнішими є методи визначення потреби за піковими періодами збігу сільськогосподарських робіт оптимізації складу машинно-тракторного парку за допомогою ЕММ і ЕОМ. Під час використання першого методу як найпоширенішого виділяють піковий період для тракторів загальної призначення, який для більшості регіонів України припадає на підняття зябу, і окремо для універсально-просапних тракторів на період обробітку просапних культур і збирання трав. При цьому враховуються й інші роботи, що мають бути виконані даними групами тракторів у визначені періоди. Наприклад, у першому з них, крім оранки, враховуються транспортні роботи, деякі операції зі збирання цукрових буряків і кукурудзи, посіву озимих, а у другому – обслуговування тваринницьких ферм, транспортні роботи тощо.

Знаючи тривалість календарного пікового періоду, загальну потребу в певній групі тракторів можна визначити за формулою:

$$P_{\text{т}} = \frac{O_{\text{н}}}{D \cdot K_{\text{к}} \cdot K_{\text{з}} \cdot K_{\text{н}} \cdot K_{\text{т}}},$$

де $P_{\text{т}}$ – потреба в певній групі тракторів;

$O_{\text{н}}$ – обсяг робіт у змінних нормах виробітку, що повинні бути виконані в календарному піковому періоді;

D – кількість днів у календарному піковому періоді;

$K_{\text{к}}$ – коефіцієнт використання календарного періоду за метеорологічними умовами;

$K_{\text{з}}$ – коефіцієнт змінності;

$K_{\text{н}}$ – коефіцієнт виконання змінних норм виробітку;

$K_{\text{т}}$ – коефіцієнт технічної готовності, який залежить від тривалості календарного (робочого) періоду.

Якщо, останній триває, наприклад, до 15 днів, то $K_{\text{т}}$ дорівнює 0,95–0,98, а до 30 днів – 0,9–0,95. Для визначення рівня ефективності використання тракторного парку, встановлення міжремонтних строків, контролю за витрачанням пального, організації планової роботи сільськогосподарських підрозділів (тракторних і тракторно-рільничих

бригад, механізованих ланок, загонів) є необхідність у використанні таких умовних показників, як умовно-еталонний трактор і умовно-еталонний гектар. Фізичні трактори переводяться в **умовно-еталонні** за коефіцієнтами, що визначені, виходячи з нормативного виробітку за зміну. За одиницю беруть трактори класу 3 т (ДТ-75, Т-74, Т-75) з нормативним виробітком 7 га. Тоді, скажімо, трактор Т-150 з нормативним виробітком 11,6 га матиме коефіцієнт для переведення $11,6 : 7 = 1,65$, Т-100М – відповідно 10,2 і 1,34, МТЗ-52Л – 4,1 і 0,58, Т-16 – 1,4 і 0,2 і т. д.

Умовно-еталонні гектари визначають множенням кількості виконаних нормозмін трактором відповідної марки на його змінний еталонний виробіток. Останній розраховують по кожній марці тракторів множенням коефіцієнта для переведення цієї марки трактора в умовно-еталонний на тривалість зміни в годинах. Якщо, наприклад, тривалість зміни становить 7 год, а робота виконується трактором Т-100, то його змінний еталонний виробіток дорівнюватиме 9,38. За умови, що протягом року цим трактором виконано 215 нормозмін, його річний виробіток становитиме 2017 умовно-еталонних гектарів. При цьому кількість нормозмін визначають діленням фактично виконаного обсягу робіт за робочу зміну на змінну норму виробітку. У тих випадках, коли трактором виконується почасова робота, кількість нормозмін визначають діленням відпрацьованого часу на 7 год.

Ступінь раціональності (ефективності) використання тракторного парку підприємства визначається за такими трьома групами показників.

1. Показники інтенсивності використання тракторного парку:

- **коефіцієнт використання тракторного парку**, визначається діленням тракторо-днів у роботі на тракторо-дні перебування в господарстві;

- **відпрацювання одним трактором машино-днів**, розраховується діленням усього обсягу відпрацьованих тракторним парком машино-днів на середньорічну кількість тракторів;

- **відпрацювання одним трактором машино-змін**, обчислюється діленням усього обсягу відпрацьованих машино-змін на середньорічну кількість тракторів;

- **відпрацювання одним трактором нормозмін**, визначається аналогічно, лише в чисельнику беруться виконані тракторним парком нормозміни;

- **коефіцієнт змінності**, розраховується як відношення відпрацьованих машино-змін до відпрацьованих машино-днів.

2. Показники продуктивності використання тракторного парку:

- **річний виробіток умовно-еталонних гектарів одним трактором**, визначається діленням загального обсягу виконаних тракторним парком робіт, включаючи стаціонарні, земляні й транспортні в умовно-еталонному визначенні, на середньорічну кількість тракторів;

- **змінний виробіток одним трактором**, обчислюється діленням загального обсягу виконаних тракторним парком робіт на кількість відпрацьованих ним машино-змін;

- **денний виробіток одним трактором**, визначається аналогічно попередньому показнику, лише в знаменнику беруться відпрацьовані машино-дні;

- **коефіцієнт виконання тракторним парком норм виробітку**, розраховується діленням виконаних нормозмін на відпрацьовані машино-зміни.

3. Показники економічності використання тракторного парку:

- **собівартість одного умовно-еталонного гектара**, визначається діленням усіх витрат на експлуатацію тракторів, сільсько-господарських машин і знарядь на загальний обсяг робіт в умовно-еталонних гектарах, виконаних тракторним парком;

- **витрати палива на один умовно-еталонний гектар.**

Для визначення економічної ефективності використання всього машинно-тракторного парку, включаючи не лише силові (трактори), а й робочі машини, розраховують показник виходу валової продукції рослинництва на гривню вартості цих машин. З підвищенням цього показника створюються необхідні економічні передумови для швидкої окупності витрат на придбання техніки та її заміни на продуктивнішу.

Показники інтенсивності характеризують напруженість використання тракторного парку протягом року і є вихідними у формуванні показників його продуктивності, а тому розглядаються як істотні фактори зниження витрат на одиницю тракторних робіт. Чим більше відпрацьовано кожним трактором машино-днів і виконано нормозмін, чим вищий коефіцієнт змінності, тим більшим буде за інших однакових умов його річний виробіток в умовних еталонних гектарах, і навпаки.

Залежність продуктивності тракторів за показником річного виробітку від інтенсивності їх використання можна відобразити у вигляді виразу:

$$P_6 = M_0 \cdot K_3 \cdot B_{M3},$$

де P_6 – річний виробіток тракторів;

M_0 – кількість відпрацьованих одним трактором машино-днів;

K_3 – коефіцієнт змінності;

B_{M3} – виробіток умовно-еталонних гектарів за одну машино-зміну.

За допомогою цієї формули можна визначити вплив кожного множника (фактора) на зміну річного виробітку у звітному році порівняно з базовим і завдяки цьому розкрити причини підвищення (зниження) продуктивності тракторного парку.

Існує багато напрямів поліпшення використання тракторного парку. Одні з них не залежать від аграрних підприємств, оскільки пов'язані з конструктивними параметрами силових і робочих машин. Йдеться про необхідність створення нових і вдосконалення існуючих моделей і модифікацій тракторів зі строком служби дизельних двигунів і трансмісій до 5–6 тис. мотогодин без капітального ремонту, які мали б вищу питому енергомісткість, кращу маневреність, вищу робочу і транспортну швидкість і, що особливо важливо в умовах високої вартості пального, менше витрачали б палива на одиницю виконуваних робіт.

Серед напрямів поліпшення використання тракторного парку, які залежать від аграрних підприємств, важливе місце займають установлення його раціональної структури, забезпечення тракторів необхідним шлейфом робочих машин і знарядь, раціональні комплектування тракторних агрегатів, підвищення кваліфікації механізаторів та вдосконалення їх матеріального стимулювання за кращі результати роботи, поліпшення технічного обслуговування і проведення своєчасних та якісних ремонтів, удосконалення організації виробничих процесів.

Для зниження собівартості умовного еталонного гектара, а значить і сільськогосподарської продукції, важливо не лише підвищувати продуктивність тракторних агрегатів, а й економно витрачати паливно-мастильні матеріали, які через багаторазове подорожчання стали однією з основних статей витрат у структурі всіх витрат на експлуатацію машинно-тракторного парку. Надзвичайно серйозною проблемою, яка вимагає регулювання на макрорівні, є достатнє забезпечення аграрних підприємств дизельним паливом, бензином і мастилами.

Для забезпечення ефективного використання машинно-тракторного парку потрібно, щоб техніка мала гарантоване сервісне забезпе-

чення на весь термін її експлуатації. Для цього виробники техніки мають створити мережу сервісних пунктів, укомплектованих кваліфікованими кадрами ремонтників.

3.3.3. Ефективність використання комбайнового парку

Забезпечення підприємства комбайнами і досягнутий рівень їх використання істотно впливають на валовий збір сільськогосподарських культур, оскільки запізнення із збиранням призводить до значних втрат вирощеного врожаю. Відомо, наприклад, що втрати зерна досягають 25–30% при запізненні збирання зернових колосових на 10–12 днів. Затягування строків збирання цукрових буряків може призвести до повної втрати врожаю внаслідок настання морозів, які унеможливають проведення збиральних робіт. Тому підприємствам економічно вигідно мати таку кількість комбайнів, які забезпечать збирання культур в оптимальні строки.

Фактичне забезпечення аграрних підприємств комбайнами характеризується показником їх кількості за видами у розрахунку на 1000 га збиральної площі або оберненим співвідношенням – величиною збиральної площі певної культури до наявної кількості комбайнів відповідного виду.

Проте оцінку цьому показнику потрібно здійснювати з урахування продуктивності комбайнів, яка постійно зростає в їх нових модифікаціях. Сучасні вітчизняні і зарубіжні зернові комбайни значно продуктивніші, порівняно зі старими марками цих машин "Нива", "Колос", "Дон-1500". Тому закономірно склалася тенденція до збільшення збиральної площі в розрахунку на комбайн. Враховує цей фактор показник забезпечення аграрних підприємств комбайнами. Він визначається відношенням їх фактичної наявності до нормативної потреби.

У великих аграрних підприємствах більшість культур збирають за потоковою технологією, завдяки якій скорочуються строки збиральних робіт, отже, зменшуються втрати врожаю, досягається економія коштів за рахунок вилучення допоміжних операцій. При цьому, як свідчить практика і наукові дослідження економістів і технологів, найбільший ефект поточкових технологій досягається за групового використання машин і оптимального забезпечення комбайнів транспортними засобами. Так, щоб визначити потребу в автомобілях (P_a) для обслуговування комбайнів з бункером при збиранні культур за потоковою технологією, можна скористатися формулою:

$$Pa = \frac{m_{\kappa} \cdot \Pi \cdot Y}{B \cdot K_y} \cdot \left(\frac{2 \cdot L}{v} + t_1 + t_2 \right),$$

де m_{κ} – кількість комбайнів;

Π – продуктивність комбайна за годину змінного часу, га/год;

Y – урожайність, т/га;

B – вантажопідйомність бункера, т;

K_y – кількість бункерів продукції, що вміщується в кузов автомобіля;

L – середня відстань перевезень, км;

v – середня технічна швидкість руху автомобілів, км/год.;

t_1 – тривалість розвантаження автомобілів з урахуванням часу на допоміжні операції, год;

t_2 – час, що витрачається на вивантаження бункера комбайна в автомобіль, год.

Потребу автомобілів для комбайнів без бункера $\Pi'a$ можна визначити з виразу:

$$\Pi'a = \frac{m_{\kappa} \cdot \Pi \cdot Y}{Ba \cdot K_b} \cdot \left(\frac{2 \cdot L}{v} + t_1 \right) + m_{\kappa},$$

де Ba – середня вантажопідйомність автомобіля, т;

K_b – коефіцієнт використання вантажопідйомності автомобіля.

Викладена методика визначення потреби автомобілів для обслуговування комбайнів передбачає, що всі складові технологічного процесу є стабільними, тобто витримується швидкість руху автомобілів, відсутні їх поломки і поломки комбайнів та забивання робочих органів, забезпечується рівномірна швидкість руху комбайна тощо. Ці випадкові фактори завжди присутні, але їх негативний вплив може бути пом'якшений ефективною організацією праці, високою кваліфікацією механізаторів та інших учасників виробничого процесу.

Ефективність роботи комбайнів визначають за показниками інтенсивності, продуктивності та економічності. До **показників інтенсивності** відносять такі, як кількість відпрацьованих одним комбайном машино-днів і окремо машино-змін за сезон. Їх розраховують діленням відпрацьованих певним видом комбайнів машино-днів (машино-змін) на середньосезонну кількість комбайнів (як тих, що працювали, так і тих, що не працювали).

Продуктивність комбайнів визначають за такими показниками, як кількість зібраних гектарів одним комбайном за сезон, машино-день і машино-змін. Перший з названих показників розраховують діленням зібраної площі певним типом комбайнів на їх

середньосезонну кількість, два інших показники – аналогічно з тією лише особливістю, що в знаменнику беруть відпрацьовані машино-дні (машино-зміни).

Для зернозбиральних комбайнів визначають і такі важливі показники продуктивності, як обсяг намолоченого зерна одним комбайном за сезон, один машино-день, одну машино-зміну. При розрахунках цих показників у чисельнику оперують оприбуткованим зерном у бункерній вазі.

Економічну роботу комбайнів визначають за показниками собівартості гектара зібраної площі і витрат пального на цю площу. Зокрема, собівартість гектара зібраної площі визначають діленням суми всіх витрат на експлуатацію комбайнів певного виду (оплата праці працівників збирального комплексу з нарахуваннями, амортизація, пальне і мастила, ремонт, транспортні витрати) на збиральну площу.

Під час аналізу роботи комбайнового парку за розглянутими показниками слід пам'ятати, що показник кількості відпрацьованих одним комбайном машино-днів до певного ступеня характеризує тривалість збирання відповідної культури в господарстві. Тому оцінку роботи комбайнів відповідного типу за даним показником доцільно здійснювати з позиції встановлених строків збирання цієї культури і з урахуванням показників продуктивності.

Станом на 2009 р. багато підприємств мають недостатній рівень забезпеченості тими чи іншими видами комбайнів. Особливо гостро за роки незалежності постала проблема забезпечення зерновими та силосозбиральними комбайнами, які раніше Україна не виробляла. Проте є всі підстави вважати, що вітчизняна промисловість спроможна повністю забезпечити потреби аграрних підприємств, які є досить великими. Лише щорічна потреба в зернозбиральних комбайнах становить 11–13 тис. одиниць. Уже освоєно виробництво зернозбиральних комбайнів "Славутич", "Лан", кормозбиральних комбайнів "Марал", "Поділля-125". На заводі ім. Малишева (м. Харків) створено дослідний зразок зернозбирального комбайна "Зубр" на базі польського комбайна "Вігон", який має порівняно з останнім досконалішу схему обмолоту і на 70% комплектується вітчизняними вузлами та деталями. Завершено створення нового бункерного бурякозбирального комбайна "Збруч".

Важливо, що вітчизняні зернозбиральні комбайни значно (в 2–3 рази) дешевші від зарубіжних марок "Джон Дір" (Sohn Deer), Кейс (CASE 2166) та інших аналогів, причому за своїми техніко-

експлуатаційними характеристиками українські комбайни ні в чому не поступаються іноземним, а за деякими параметрами навіть перевищують останніх. Комбайни "Славутич" і "Лан" за одну годину основного робочого часу збирають (намолочують) по 12–13 т зерна, мають робочу швидкість до 10 км за годину, питомі витрати палива на тонну намолоченого зерна становлять 1,3–1,6 л залежно від урожайності зернових, втрати зерна при збиранні – не більше 1,5%. Скажімо, норма виробітку комбайна "Лан" за робочу зміну (7 год) за урожайності до 38 ц/га зерна становить 23,2 га, за урожайності 38–41 ц/га – 18,8 га, 41–45 – 17,4, 45–49 – 16,2, 49–53 – 15 і за урожайності 70–75 ц/га – 10,7 га. Намолот зерна за зміну досягає 75–79 т. Максимальний намолот зерна комбайном "Славутич" досяг 144 т за зміну, причому вітчизняні зернозбиральні комбайни є універсальними і можуть збирати кукурудзу, соняшник, кормові культури. За їх експлуатації зникає проблема забезпечення запасними частинами, а це здешевлює сервісне обслуговування, отже, собівартість збиральних робіт.

Важливо зазначити, що для визначення переваг тієї чи іншої моделі комбайна потрібно орієнтуватися не лише на ціну придбання й окремі техніко-економічні характеристики, а й на вартість намолоту тонни врожаю. Адже в цьому показнику знаходять відображення ціна комбайна, експлуатаційні витрати, вартість запасних частин і надійність тощо. За повідомленням Л. Погорілого, вартість намолоту тонни зерна комбайнами КЗС-9-1 "Славутич" і КЗС-1580 "Лан" становить 7 дол., тоді як John Deer-9500-17, Claas Dominator-15,5, Massey Fearqusson MF – 40 (Канада) – 16 дол. за тонну.

Зважаючи на високу продуктивність вітчизняних і зарубіжних комбайнів, багатьом аграрним підприємствам з відносно невеликою земельною площею економічно не вигідно придбавати той чи інший вид комбайнів (за світловий день один комбайн може зібрати зернових до 40 га). У зв'язку з цим особливого значення набуває міжгосподарське використання комбайнів, які є одноосібною чи спільною власністю. Важливу роль в організації збиральних робіт відіграють МТС, особливо державні, які комплектуються переважно вітчизняною технікою і їх виробничі послуги є значно дешевшими порівняно з послугами приватних МТС. Важливо забезпечити гарантоване технічне обслуговування вітчизняних комбайнів. Так, ВАТ "Херсонські комбайни" вже створена і вдосконалюється служба гарантованого сервісного обслуговування комбайнів "Славутич", яка включає потужний склад запасних частин, систему взаємодії з підрозділами

заводів-виробників агрегатів і комплектуючих, а також загін регіональних сервісних бригад.

3.3.4. Транспортні засоби аграрних підприємств і ефективність їх використання

Великі обсяги і широкий ареал виробництва сільськогосподарської продукції, високий рівень її товарності, необхідність завезення значної маси ресурсів промислового походження для здійснення в сільському господарстві відтворювального процесу, виконання аграрними підприємствами будівельно-монтажних робіт зумовлюють високий рівень **транспортосємкості** цієї галузі. Цей показник визначається діленням обсягу транспортних робіт у тоннах перевезеного вантажу й окремо в тонно-кілометрах на площу ріллі. У багатьох підприємствах транспортосємкість становить 90–100 т і 1500–1700 т-км.

В аграрних підприємствах обсяг вантажів у тоннах визначають за технологічними картами вирощування сільськогосподарських культур і виробництва продукції тваринництва з одночасним урахуванням перевезень різних матеріалів (наприклад, будівельних), мінеральних добрив, нафтопродуктів, палива тощо, обсягу робіт з обслуговування соціальної сфери. Знайдений обсяг вантажів множать на коефіцієнт повторності їх перевезень і в такий спосіб одержують **обсяг транспортних робіт (вантажоперевезень) у тоннах**. Коефіцієнти повторності розраховують за кожним видом вантажів діленням загального обсягу перевезень певного виду продукції (виду вантажу) на обсяг її виробництва. Наприклад, якби зерно від комбайна транспортували прямо на елеватор, то коефіцієнт повторності становив би одиницю. Але оскільки зерно транспортується спочатку на тік, а потім після дороблення – на елеватор, в комору, а з комори – в кормоцех, на поле (насіння), на ринок і т. д., то коефіцієнт повторності значно зростає. Як свідчить практика, цей коефіцієнт по зерну є в межах 2–2,4, по картоплі – 1,6–1,8, овочах, фруктах – 1,5–1,6, кормових коренеплодах – 1,7–2,0, сіну з сіяних трав – 1,5–1,7, зеленій масі – 1,1–1,2, мінеральних добривах – 1,8, по будівельних матеріалах – 1 та ін.

Обсяг транспортних робіт у тонно-кілометрах, або вантажооборот обчислюють множенням обсягу вантажоперевезень у тоннах на середню зважену відстань перевезень, яку визначають на основі звітних даних. Під час планування цього показника враховують також можливі зміни у вантажопотоках. Обсяг вантажоперевезень у тоннах і

вантажооборот у тонно-кілометрах по підприємству залежить від площі землекористування, рівня врожайності культур і продуктивності тварин, спеціалізації господарства, його віддаленості від переробних і заготівельних організацій, залізничної станції, а також від обсягу здійснюваних господарським способом будівельно-монтажних робіт. Чим більший обсяг транспортних робіт по підприємству, тим більше йому потрібно мати транспортних засобів для перевезення вантажів. Водночас на потребу в цих засобах істотно впливає і такий фактор, як **клас вантажів**.

Залежно від питомої ваги вантажів і зумовленого нею коефіцієнта використання вантажопідйомності транспортних засобів розрізняють п'ять таких класів. До першого класу відносять вантажі, які забезпечують використання вантажопідйомності на 100% (зерно, крім вівса і кукурудзи в качанах, картопля свіжа, борошно, фрукти свіжі в ящиках, камінь, цемент, добрива мінеральні тощо), до другого – з використанням вантажопідйомності на 99–71% (вовна пресована, зелень городня в ящиках, капуста свіжа, комбікорм, кукурудза в качанах, сіно і солома пресовані, насіння соняшнику тощо), до третього – на 70–51% (вовна непресована, молоко свіже в бідонах і автоцистернах, нафтопродукти, силосна маса, тютюн, худоба домашня велика тощо), до четвертого – на 50–41% (зелень городня навалом, кокони шовкопряда, розсада овочева без упаковки, худоба домашня дрібна тощо), до п'ятого класу – з використанням вантажопідйомності менше ніж на 41% (бавовна).

Транспортні роботи в аграрних підприємствах здійснюють такі види транспорту: автомобілі, трактори, гужовий і в незначних обсягах – трубопровідний (водопроводи, молокопроводи). Співвідношення між окремими видами транспорту і розподіл обсягу перевезень за видами транспортних засобів установлюються у кожному підприємстві з урахуванням таких факторів, як клас вантажу, дорожні умови, відстань перевезень, терміновість, погодні умови, спосіб виконання вантажно-розвантажувальних робіт, технологія виробництва сільськогосподарської продукції. За інших однакових умов критерієм вибору транспортного засобу є мінімізація витрат на тонну перевезеного вантажу.

Важливо пам'ятати, що автомобілі економічно не вигідно використовувати для перевезень вантажів на відстань менше 3 км. Чим вища вантажопідйомність автомобілів, тим раціональніше їх використання на далеких відстанях. Як свідчить практика, в сучасних умовах найефективнішим є застосування автомобілів вантажопідйомністю

4–6 т. Гужовий транспорт доцільно використовувати для перевезення разових вантажів на невеликі відстані.

Вибір транспортного засобу повинен здійснюватися і з орієнтацією на досягнення **якісних показників транспортного обслуговування**, головними з яких є перевезення вантажів вчасно, без втрат і повнота виконання замовлень на транспортні перевезення.

Для того щоб визначити потребу в середньорічній кількості відповідних транспортних засобів, необхідно із загального обсягу транспортних робіт підприємства виділити їх частки, які доцільно виконувати автомобільним, тракторним і гужовим транспортом. Тоді потребу в середньорічній кількості автомобілів визначають діленням обсягу перевезень даним видом транспорту на продуктивність середньооблікової автомобіле-тонни (остання коливається в межах 800–1190 т), а потім на середню вантажопідйомність автомобіля. Необхідну кількість автомобілів ($Па$) можна визначити за місяцем найбільших перевезень ними вантажів, користуючись формулою:

$$Па = \frac{Ог \cdot \left(\frac{2 \cdot L}{v} + t_{np} \right)}{Д \cdot T_d \cdot B \cdot K_e},$$

де $Ог$ – обсяг транспортних робіт, т;

t_{np} – час простою автомобіля під навантаженням і розвантаженням, год.;

$Д$ – кількість днів у місяці;

T_d – тривалість роботи автомобіля протягом дня, год;

B – вантажопідйомність одного автомобіля, т;

K_e – коефіцієнт використання вантажопідйомності.

Середньорічну потребу в тракторних причепах визначають діленням обсягу перевезень у тоннах, що припадає на тракторний транспорт, на річну продуктивність причепів у розрахунку на тонну їх вантажопідйомності. Залежно від конкретних умов рівень наведеної продуктивності коливається в межах 380–420 т.

За рекомендаціями наукових установ, потреба в тракторних причепах в розрахунку на 1000 га сільськогосподарських угідь становить для Степу – 9,8 од., Лісостепу – 11,4 і для Полісся – 12,2 од. Потребу в робочих конях визначають виходячи з того, що одиниця укомплектованого гужового транспорту може перевезти в рік 390–420 т вантажів.

Усі показники використання автотранспорту поділяються на три групи: інтенсивності, продуктивності й економічності. До показників

інтенсивності відносять:

коефіцієнт використання автопарку, який визначають діленням автомобіле-днів перебування в господарстві на автомобіле-дні в роботі;

коефіцієнт технічної готовності, що розраховується діленням різниці між автомобіле-днями перебування в господарстві і автомобіле-днями в ремонті на автомобіле-дні перебування в господарстві;

середню технічну швидкість, яку обчислюють діленням загального пробігу автомобілів на час перебування в русі;

середню експлуатаційну швидкість, що є часткою від ділення загального пробігу на час перебування автомобілів у наряді;

середню відстань перевезень тонни вантажу, яку розраховують діленням вантажообороту в тонно-кілометрах на загальну кількість перевезеного вантажу в тоннах;

середньодобовий пробіг автомобіля в кілометрах, який визначають діленням загального пробігу автомобілів на автомобіле-дні в роботі;

коефіцієнт використання пробігу, що дорівнює відношенню пробігу автомобілів з вантажем до загального пробігу;

коефіцієнт використання вантажопідйомності, який розраховують за формулою:

$$K_{\epsilon} = \frac{Z_{\epsilon o} - B_{\text{оп}}}{\Pi_{\epsilon} \cdot B_{\text{п}}},$$

де K_{ϵ} – коефіцієнт використання вантажопідйомності;

$Z_{\epsilon o}$ – загальний вантажооборот, ткм;

$B_{\text{оп}}$ – вантажооборот причепів, ткм;

Π_{ϵ} – пробіг з вантажем, км;

$B_{\text{п}}$ – вантажопідйомність середньооблікового автомобіля, т.

Показники продуктивності автотранспорту: виробіток автомобілів на одну середньооблікову автомобіле-тонну

$$B_a = \frac{B_{\text{т}}}{A_{\text{тд}} : 365},$$

де B_a – виробіток автомобілів на одну середньооблікову автомобіле-тонну;

$B_{\text{т}}$ – кількість перевезених вантажів, т;

$A_{\text{тд}}$ – автомобіле-тонно-дні;

кількість тонно-кілометрів на середньооблікову автомобіле-тонну в тонно-кілометрах, що розраховується з виразу:

$$B_{\text{ткм}} = \frac{3_{\text{во}}}{A_{\text{тд}} : 365}.$$

Показники економічності автотранспорту:

- **собівартість тонно-кілометра** (десяти або ста тоннокілометрів), яка визначається діленням прямих експлуатаційних витрат по автотранспорту на вантажообіг;

- **прямі експлуатаційні витрати на 100 км пробігу й окремо на тону перевезеного вантажу, грн;**

- **витрати пального на 100 км пробігу й окремо на 100 т-км;**

- **витрати пального на тону перевезеного вантажу.**

Рівень наведених техніко-економічних показників коливається приблизно в таких межах: коефіцієнт використання автопарку – 0,70–0,75, технічної готовності – 0,81–0,85, використання пробігу – 0,50–0,55, використання вантажопідйомності – 0,85–0,90, середньотехнічна швидкість – 22–26 км, середньоексплуатаційна – 13–16 км, середня віддаль перевезень – 18–23 км, виробіток на середньооблікову автотонну – 900–1200 т і 15–25 тис. т-км.

Найповніше про ефективність використання автомобільного парку свідчать показники продуктивності й економічності. Підвищення їх рівня досягається, коли абсолютна величина коефіцієнтів використання автопарку, технічної готовності, використання пробігу і вантажопідйомності найменше відхиляються від одиниці, а також коли зростає середньодобовий пробіг і середньоексплуатаційна швидкість, зменшуються простой автомобілів під навантаженням і розвантаженням.

Для розрахунку й аналізу вантажообігу автопарку ($O_{\text{т-км}}$) використовують формулу:

$$O_{\text{т-км}} = B_{\text{п}} \cdot K_{\text{а}} \cdot K_{\text{в}} \cdot K_{\text{п}} \cdot L = 365,$$

де $B_{\text{п}}$ – вантажопідйомність автопарку (загальний тоннаж), т;

$K_{\text{а}}$ – коефіцієнт використання автопарку;

$K_{\text{в}}$ – коефіцієнт використання вантажопідйомності;

$K_{\text{п}}$ – коефіцієнт використання пробігу;

L – середньодобовий пробіг автомобілів, км.

Цю формулу можна використовувати для визначення та аналізу вантажообігу з окремих марок автомобілів.

Для того щоб виявити відносний і абсолютний вплив техніко-економічних показників на зміну вантажообігу автопарку у звітному періоді порівняно з базовим, можна скористатися індексним способом. З цією метою в чисельнику формули проставляються наведені вище

техніко-економічні показники у звітному році, а в знаменнику – в базовому. Встановити ступінь впливу на вантажообіг підприємства, скажімо, фактора вантажопідйомності автопарку можна за формулою:

$$I_{\text{Вп}} = \frac{В_{\text{п}_1} \cdot K_{\text{а}_0} \cdot K_{\text{в}_0} \cdot K_{\text{п}_0} \cdot L_0 \cdot 365}{В_{\text{п}_0} \cdot K_{\text{а}_0} \cdot K_{\text{в}_0} \cdot K_{\text{п}_0} \cdot L_0 \cdot 365},$$

а коефіцієнт використання автопарку – у виразі:

$$I_{\text{Ка}} = \frac{В_{\text{п}_1} \cdot K_{\text{а}_1} \cdot K_{\text{в}_0} \cdot K_{\text{п}_0} \cdot L_0 \cdot 365}{В_{\text{п}_1} \cdot K_{\text{а}_0} \cdot K_{\text{в}_0} \cdot K_{\text{п}_0} \cdot L_0 \cdot 365}.$$

За такою самою методикою визначають вплив інших техніко-економічних показників. Для виявлення ступеня впливу на вантажообіг останнього з них – середньодобового пробігу автомобіля – формула набуває такого вигляду:

$$I_{\text{L}} = \frac{В_{\text{п}_1} \cdot K_{\text{а}_1} \cdot K_{\text{в}_1} \cdot K_{\text{п}_1} \cdot L_1 \cdot 365}{В_{\text{п}_1} \cdot K_{\text{а}_1} \cdot K_{\text{в}_1} \cdot K_{\text{п}_1} \cdot L_0 \cdot 365}.$$

Якщо від чисельника будь-якої з наведених формул відняти знаменник, то результат покаже абсолютну зміну вантажообігу, спричинену зміною відповідного техніко-економічного показника. Кожний з розрахованих часткових індексів свідчить про відносну зміну вантажообігу під впливом цього показника.

Для поліпшення використання транспорту в аграрних підприємствах насамперед важливо досягти раціональної технологічної структури перевезень: автомобілями – 50–65%, транспортними поїздами – 30–35, гужовим транспортом – 10%.

Для підвищення ефективності використання автопарку потрібно встановити його раціональну структуру і достатньо забезпечити причепами. Нині аграрні підприємства гостро відчувають нестачу самоскидів і спеціалізованих автомобілів, частка яких повинна бути істотно збільшена (до 43 і 20% усього автомобільного парку). Вантажопідйомність причепів доцільно довести, як мінімум, до 10–15% вантажопідйомності автопарку. Дуже важливо також поліпшити стан доріг, підвищити кваліфікацію водіїв, покращити технічне обслуговування автомобілів, перейти на прогресивні форми організації праці та її матеріального стимулювання.

3.3.5. Поняття розміру енергоресурсів

Енергетичні потужності аграрного підприємства – це обсяг потужностей технічних двигунів і живої тягової сили (у перерахунку на механічну). До них належать трактори, зокрема ті, на яких

змонтовані меліоративні та інші машини, двигуни комбайнів, автомашин, а також ті, які працюють стаціонарно, електродвигуни та електроустановки.

Для визначення структури енергетичних ресурсів усі види енергетики виражають у порівняльних одиницях – механічних кінських силах. У сільськогосподарських підприємствах сумарна потужність тракторного парку розрахована як тяглова, тобто на “крюку”. Потужність же інших двигунів наведена в механічних кінських силах як номінальна. Під час розрахунку сумарної потужності для зіставлення доцільно розраховувати і тракторний парк за номінальною потужністю. Щоб виразити потужність електродвигунів у кінських силах, загальну сумарну потужність усіх електродвигунів у кіловатах множать на коефіцієнт 1,36 (1 к.с. – 0,736 кВт, атому 1 кВт – 1,36 к.с.). Потужність знижувальних трансформаторів вимірюється в кіловольтамперах (кВА) і переводиться в механічні кінські сили за коефіцієнтом 1,088, а робочі коні – 0,75.

Щоб не допустити подвійного розрахунку під час визначення запасу енергетичних ресурсів, із загальної кількості первинних двигунів вилючають ті, що приводять у рух електрогенератори.

Під **структурою** енергетичних ресурсів (потужностей) розуміють процентне співвідношення окремих видів енергетики в загальному їх обсязі енергетичних ресурсів.

Найбільшу питому вагу в структурі енергоресурсів у аграрних підприємствах України становлять механічні двигуни (99%). Провідне місце серед них належить автомобілям і тракторам (62,3%).

Важливими техніко-економічними показниками матеріально-технічної бази є **енергоозброєність і енергооснащеність**. **Енергоозброєність** праці – це кількість енергетичних потужностей (к.с.), що припадає на середньорічного працівника.

Енергооснащеність виробництва – це кількість енергетичних потужностей, що припадає на 100 га посівної площі. Щоб визначити її, потрібно сумарний запас потужностей (к.с.) поділити на площу сільськогосподарських культур і помножити на 100.

Енергетичним ефектом (ΔE) слід вважати позитивні результати у вигляді зменшення витрат енергоносіїв на виробництво продукції:

$$\Delta E = ВП_0 \cdot 1_0 - ВП_1 \cdot 1_1 + \Delta ВП \cdot M_1,$$

де $ВП_0$, $ВП_1$ – вартість валової продукції сільського господарства відповідно у базовому та звітному періодах (у порівняльних цінах):

Основні показники процесу енергоспоживання у сільському господарстві

Об'єкт аналізу	Показники		
	наявності (забезпечення)	використання	
		проміжні	результативні
Енергетичні ресурси		Теплота згорання	Коефіцієнт корисного використання
Енергетичні засоби	Енерго- і електроозброєність праці, коефіцієнт ефективності зростання енергоозброєності праці, енергозабезпеченість, енергооснащеність	Погодинна витрата палива, коефіцієнт енергетичного завантаження	Коефіцієнт корисної дії
Трупові ресурси	Енерго- і електроозброєність праці	Енергонасиченість праці, коефіцієнти: енергонасиченості праці, еластичності, енергозбереження, енерговитрат	
Земельні ресурси	Енергооснащеність	Питоме енергоспоживання	
Технологічні процеси			Енергомісткість технологічного процесу
Сільськогосподарська продукція			Енергомісткість виробництва продукції, енерговіддача
Сільськогосподарське підприємство	Енергетичний потенціал підприємства		Коефіцієнт енергетичної ефективності

$$\Delta ВП = ВП_1 - ВП_0,$$

де $ВП_0$, $ВП_1$ – енергомісткість виробництва продукції відповідно у базовому та звітному періодах, кг умовного палива, у.о.

Виявлення резервів поліпшення використання енергоресурсів у сільськогосподарських підприємствах можливе за умови аналізу системи показників.

Вплив зміни структури продукції на витрати енергоносіїв визначається залежністю:

$$\Delta E = E_0 \left(\frac{I_1}{I_0} - 1 \right) a,$$

де ΔE – економія енергоресурсів у звітному періоді, кг у.п.;

E_o – витрати енергоресурсів у базовому періоді, кг у.п.;

I_o, I_l – енергомісткість виробництва продукції відповідно у базовому та звітному періодах, кг у.п. /ц;

a – коефіцієнт, що визначає співвідношення виробництва продукції у базовому (Q_o) та звітному (Q_l) періодах ($a = Q_l - Q_o$).

Зростання кількості сільськогосподарської продукції може бути досягнуто двома шляхами: перший – збільшенням обсягів її виробництва і другий – скороченням втрат. Другий шлях доцільний за умови, коли енергомісткість збереженої продукції не перевищуватиме енергомісткість продукції, одержаної шляхом використання першого напрямку.

Важливим резервом економії енергоресурсів є підвищення рівня якості продукції. Оскільки для виробництва продукції вищої якості, як правило, необхідні додаткові витрати енергії, то вони мають бути компенсовані зекономленою енергією за рахунок зменшення питомих її витрат (з урахуванням підвищення якості).

Енергомісткість виробництва j -го виду рослинницької продукції ($i B_j$) визначається за цільовою функцією:

$$l_{bj} = \frac{\sum_{i=1}^n l_{ij}^1 n_{ij}}{uj} \rightarrow \min,$$

де l_{ij}^1 – енергомісткість i -ї технологічної операції виробництва j -го виду продукції, кг у.п. /га;

n_{ij} – кількість технологічних операцій, що відповідає процесу виробництва j -го виду продукції;

uj – урожайність j -го виду рослинницької продукції, ц/га.

Окрім того, важливо оптимізувати склад машинно-тракторного парку шляхом вибору такого варіанта застосування технічних засобів, щоб енергомісткість виробництва аграрної продукції була найменшою. Нездатність машини (комплексу машин) виконувати технологічні операції в межах оптимальних термінів може розглядатися як додаткові витрати енергоресурсів.

Якщо заміна оранки плоскорізним обробітком під час вирощування кукурудзи на силос підвищує врожайність на 4,5 ц/га, то енергомісткість виробництва 1 т зеленої маси за рахунок цього та скорочення прямих енерговитрат зменшується на 0,2 кг на у.п.; на 100-гектарній площі цієї культури може бути заощаджено 400–500 кг дизельного пального.

У складі енергетичних ресурсів важливе місце займає **електрична енергія**. Використання електроенергії характеризують такі показники, як електрооснащеність і електроозброєність. Електрооснащеність показує кількість електроенергії з розрахунку на 100 га ріллі і визначається відношенням кількості електроенергії, спожитої на виробничі потреби, до площі ріллі.

Електроозброєність характеризує кількість електроенергії у розрахунку до одного середньорічного працівника й визначається відношенням кількості електроенергії, спожитої на виробничі потреби, до середньорічної чисельності працівників.

Електрозабезпеченість характеризує кількість електроенергії у розрахунку до 1 га с.-г. угідь й визначається відношенням кількості електроенергії, спожитої на виробничі потреби, до загальної площі с.-г. угідь.

3.3.6. Інноваційне забезпечення оновлення сільськогосподарської техніки

Інноваційна концепція силової машини представлена модульно-блоковими комплексами. Напрями розвитку цього виду техніки – нарощування енергонасиченості, підвищення надійності, оперативне реверсування, диференціація типорозмірів відповідно до енергомисткості технологічних операцій, агрофільні рушії, поліпшення умов роботи оператора тощо. Слід підкреслити, що названі тенденції можна вважати не тільки європейськими, а й загальносвітовими. Їх враховують усі машинобудівні фірми на всіх континентах: “John Deere”, “Case”, “Fendt”, “Claas”, “Mk Cormich” і багато інших.

Провідні фірми-виробники цих машин випускають типорозмірні комбайни з потужністю двигуна від 125–150 до 500 к.с. Комбайни середнього класу до 250 к.с. мають, як правило, класичну схему обмолоту, яка включає бильний барабан, соломотряс і повітряно-решітне очищення. Серед цих комбайнів є моделі з додатковим ротаційним соломосепаратором, а також з розпушувачем соломи над соломотрясом, що поліпшує роботу комбайна на збиранні високорослих хлібів і під час виконання збиральних робіт за складних (несприятливих) погодних умов. У надпотужних комбайнах (370–500 к.с.) застосовують роторну схему обмолоту. За день вони здатні намолотити від 300 до 500 т зерна. Ці комбайни запроваджені 25 років тому і за цей час постійно удосконалювалися з метою підвищення пропускну здатності та продуктивності на збиранні різних культур –

зернових, кукурудзи, соняшнику, сої, ріпаку та ін. Корпорації CNH й JOHN DEERE адаптували свої роторні комбайни до європейських умов, збільшивши параметри роторів і потужність двигунів порівняно з моделями, що продавались у США. Постійно збільшувалася й ширина захвату жаток і кукурудзяних адаптерів, що дало змогу довести денну продуктивність на збиранні врожаю до 70–80 га. У всіх відомих комбайнів відповідним чином збільшена ширина жаток до 9 м, місткість бункера та потужність вивантажувального шнека. Одночасно менше затрачається часу на технічне обслуговування.

Подальше нарощування продуктивності самохідних кормозбиральних комбайнів здійснюється за рахунок збільшення потужності до 1000 к.с. (фірма "KRONE") і ширини захвату жаток для трав і кукурудзи.

Наскрізню інноваційну роль у забезпеченні високої ефективності сільськогосподарської техніки відіграють електронні системи. У конструкції тракторів і сільськогосподарських машин вони входять як незамінна складова частина у вигляді високоінтегрованої системи, що охоплює всю галузь рослинництва. Основу становить банк даних, який включає всі дані з агротехнологічної карти, системи глобального позиціонування (GPS), картографування врожайності, агрохімічного аналізу ґрунтів. Наявність такої інформації дає змогу поліпшити використання добрив і пестицидів залежно від властивостей ґрунтів та погодних умов. Уніфікація обміну даними в галузі сільськогосподарської техніки забезпечується завдяки введенню міжнародного стандарту 180-11783. Цьому стандарту вже через два роки відповідатимуть всі бортові електронні системи сільськогосподарських машин. Застосування нового стандарту забезпечить можливість агрегування з тракторами різних машин і знарядь та керування ними через бортовий комп'ютер.

Українське сільгоспмашинобудування ж стоїть осторонь світових процесів електронізації аграрного виробництва. Обладнання тракторів приладами для контролю і вибору раціональних режимів роботи додатково підвищить продуктивність на 7–10%. Розроблений електронний поради́ник технолога-комбайнера дає змогу оптимізувати технологічне налагодження, вести контроль, знизити на 3–5% втрати врожаю й підвищити продуктивність зернозбиральних комбайнів, особливо ДОН-1500.

Та все ж загальний стан комп'ютеризації сільськогосподарської техніки в Україні не відповідає світовому рівню, наведемо дані результатів випробувань зернозбиральних комбайнів (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Результати порівняльних випробувань зернозбиральних комбайнів

Показник	Марка зернозбиральних комбайнів					
	Кейс 2366	Клаас 218 Мега	Єнісей 1200	СК-5 Нива	Дон 1500	Дон 1200
Потужність, к.с.	240	240	140	140	220	160
Урожайність, ц/га	23,75	23,50	20,0	21,0	22,2	21,5
Продуктивність, га/год	2,70	2,66	1,70	1,26	2,55	2,30
т/год	6,33	6,23	3,44	3,65	5,67	4,96
Подрібнення зерна, %	0,98	0,96	2,28	9,04	2,74	2,30
Втрати зерна, %	0,51	0,56	9,2	5,3	2,1	2,3
Засміченість, %	1,05	1,54	2,90	5,46	1,90	2,82
Витрати пального, л/т	6,9	7,0	7,8	7,9	9,3	9,2
т/га	2,9	3,0	3,8	3,3	4,19	4,28

Високі витрати пального комбайном СК-5 можна пояснити тим, що він одночасно виступає і в ролі кормодробарки, подрібнюючи майже десятю частину зерна – 9,04%.

У результаті трансформаційних процесів в Україні сформувався багатуоукладний аграрний сектор, кожна з частин якого має істотні особливості з погляду потреби в технічних засобах і варіантів їх використання. Основна частина сільськогосподарських земель сконцентрована у великих сільськогосподарських підприємствах. У зв'язку з чим визначено три організаційні характеристики їхньої технічної бази:

1. Склад і структура типорозмірів силових та робочих машин;
2. Спосіб використання техніки (колективна чи індивідуальна) й відповідне розміщення центрів її зосередження на сільськогосподарській території;
3. Організаційний варіант виконання ремонтів (централізований, децентралізований, комбінований).

3.4. ОСНОВНІ ЗАСОБИ (ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ) АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ. НЕМАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА

3.4.1. Економічна сутність основних фондів підприємства

Засоби праці і предмети праці утворюють **засоби виробництва**.

Засоби праці – це частина засобів виробництва, які беруть участь у створенні продукту протягом кількох виробничих циклів. При цьому за один виробничий цикл вони втрачають лише частину власної вартості, зберігаючи споживну вартість та натуральну форму.

Засоби праці – це різноманітні верстати, механізми, інструменти, двигуни тощо, тобто це ті засоби, за допомогою яких люди виготовляють продукцію і надають послуги.

Предмети праці, на відміну від засобів праці, витрачаються повністю за один виробничий цикл. При цьому вони переносять усю свою вартість на створений продукт і змінюють натуральну форму.

Предмети праці – це все те, на що спрямована людська праця, що підлягає обробці в процесі виробництва з метою пристосування до особистого і виробничого споживання; все те, з чого виготовляється продукція: вугілля, метал, тканини, вовна, нафта, заготовки, дошки тощо.

Засоби праці і предмети праці є речовим змістом виробничих фондів. Засоби праці знаходять своє вираження в основних фондах підприємства, а предмети праці – в оборотних фондах. Але зауважимо: засоби праці і предмети праці стають виробничими фондами підприємства лише тоді, коли вони беруть участь у створенні вартості продукції. Отже, засоби виробництва складаються із засобів праці та предметів праці, а виробничі фонди – з основних та оборотних фондів.

Виробництво продукції (виконання робіт, надання послуг) здійснюється в процесі взаємодії праці людини та певних засобів виробництва. Останні за своїм матеріально-речовим складом становлять виробничі фонди підприємства, усю сукупність яких поділяють на основні та оборотні (рис. 3.4).

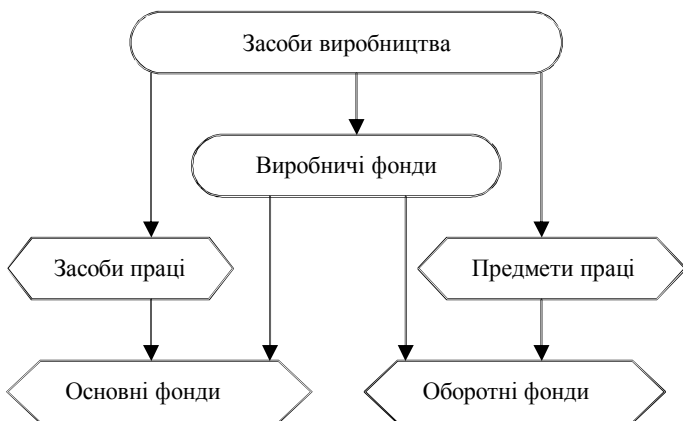


Рис. 3.4. Склад і взаємозв'язок засобів виробництва та виробничих фондів

Основні засоби виробництва – це сукупність сільськогосподарської техніки, автомобілів, будівель виробничого і невиробничого призначення, робочої і продуктивної худоби, багаторічних насаджень тощо.

Основні фонди – це частина виробничих фондів у вигляді сукупності засобів праці, які беруть участь у процесі виробництва протягом тривалого періоду, зберігаючи при цьому власну натуральну форму і властивості, а також переносячи свою вартість на вартість готового продукту частинами, у міру спрацьовування.

Кожна організація чи підприємство, що створюються, повинні забезпечити себе необхідними виробничими фондами, які за розвитку підприємства чи організації поповнюються та оновлюються.

Економічна сутність і матеріальний зміст основних фондів слугують тими основними характеристиками, що визначають їх роль у здійсненні відтворювальних процесів. Уся сукупність наявних виробничих фондів становить найбільшу частину національного багатства країни. Основні фонди визначають характер матеріально-технічної бази виробничої сфери на різних етапах її розвитку, зростання та удосконалення технічного оснащення і продуктивності праці виробничого персоналу. Засоби праці, що є найактивнішою часткою основних фондів, становлять матеріальну основу виробничої потужності підприємства. Елементи оборотних фондів створюють матеріальні умови для виконання технологічних процесів і роботи виробничого

устаткування, зберігання та транспортування сировини і готових виробів.

Основні фонди підприємства поділяють на дві групи:

- основні виробничі фонди;
- основні фонди невикробничого призначення.

До основних фондів невикробничого призначення належать фонди, які не беруть участі в процесі виробництва, але забезпечують нормальні умови його здійснення, задовольняючи побутові та культурні потреби працівників. Це фонди, які забезпечують соціальні умови виробництва. До них відносять:

- житлово-комунальні помешкання;
- побутові, спортивні приміщення;
- будинки та устаткування медичних закладів;
- дитячі дошкільні заклади;
- багаторічні насадження та ін.

Усі ці приміщення, будинки є основними фондами невикробничого призначення лише тоді, коли вони перебувають на балансі підприємства і саме підприємство забезпечує їх утримання, експлуатацію і проведення ремонтів.

До **основних виробничих фондів** належать такі фонди, які беруть участь у процесі виробництва. Вони становлять приблизно 95–98% загальної вартості основних фондів підприємства.

Елементи основних фондів відіграють неоднакову роль у процесі виробництва. У зв'язку з цим важливе значення має їх поділ на активну та пасивну частини.

До активної частини основних виробничих фондів відносять комплекс машин і механізмів, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі (транспортні засоби, устаткування, виробничий інвентар та ін.).

До пасивної частини основних виробничих фондів належать усі інші види фондів, які не беруть безпосередньої участі у виготовленні продукту, але які необхідні для виконання виробничого процесу. Вони забезпечують нормальне використання активної частини основних виробничих фондів (будинки, споруди тощо).

Відношення вартості окремих видів (груп) основних виробничих фондів, виражене у відсотках, до їх загальної вартості на підприємстві визначає їх видову (технологічну) структуру.

Видова класифікація основних виробничих фондів підприємства:

I. Будівлі, у яких розміщені цехи, майстерні, склади, адміністра-

тивні корпуси та ін.

II. Споруди, до яких належать мости, естакади, шляхи, шляхові споруди і споруди для зберігання сировини, заправне устаткування, водонапірні башні, шахти, кар'єри, резервуари, свердловини, греблі.

III. Передавальні пристрої (електромережі, лінії електропередач, сигналізація, системи зв'язку, водопроводи, газопроводи виробничого призначення, трансмісії).

IV. Машини та устаткування (підйомні крани, транспортери, механізми, вимірне та регулювальне устаткування, силові, робочі машини та механізми, обчислювальна та комп'ютерна техніка).

V. Транспортні засоби, до яких належать рухомий склад, тягачі, контейнери, платформи, вагони, магістральні трубопроводи, цистерни, заводські баржі, паромы, локомотиви.

VI. Інструменти, термін використання яких більший від одного року, а вартість регулюється законодавчо кількістю неоподаткованих мінімумів (різальні, ударні, пресові засоби ручної праці; ручні пристрої для обробки деталей та збирання виробів).

VII. Виробничий інвентар (пристосування, підставки, шафи для зберігання продукції, верстати, інвентарна тара).

VIII. Господарський інвентар (меблі, офісне устаткування, факси, телефони, комп'ютери для проведення звітності та обліку, розмножувальна техніка, протипожежні засоби).

IX. Робоча і продуктивна худоба.

X. Багаторічні насадження.

XI. Капітальні витрати на поліпшення та рекультивацію земель.

XII. Інші основні виробничі фонди.

Для встановлення норм амортизаційних відрахувань і розрахунків щорічних амортизаційних сум застосовують групову класифікацію основних виробничих фондів згідно з Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств", яка охоплює засоби праці аналогічного виробничо-технологічного призначення з приблизно однаковими строками експлуатації.

3.4.2. Облік та оцінювання основних виробничих фондів

Облік основних виробничих фондів підприємства проводять у натуральному та вартісному виразі. Облік основних фондів у вартісному виразі називається **оцінкою**.

Облік у натуральному виразі потрібен для визначення технічного складу основних фондів.

Оцінка основних фондів підприємства – це грошовий вираз їх вартості. Вона потрібна для того, щоб правильно визначити загальний обсяг основних фондів, їх динаміку і структуру, розрахувати економічні показники господарської діяльності підприємства за психічний проміжок часу. Таке оцінювання проводиться для встановлення ступеня зносу та планування витрат на оновлення, модернізацію та ремонт основних фондів.

З огляду на тривале функціонування та поступове спрацювання засобів праці, постійну зміну умов їх відтворення існує кілька видів оцінювання основних фондів:

1. Залежно від моменту проведення оцінювання засоби виробництва оцінюються за первісною та відновленою вартістю.

2. З урахуванням стану основних фондів оцінювання їх проводиться за повною та залишковою вартістю.

Початкова вартість основних фондів – це їх фактична вартість на момент введення в дію або купівлі. До її складу входять преїскурантна ціна придбання засобів праці, витрати, пов'язані з доставкою їх до місця використання та з монтажем, та інші витрати, передбачені для введення фондів в експлуатацію.

$$C_{\text{поч}} = C_{\text{придб}} + C_{\text{дост}} + C_{\text{монт}} + C_{\text{ін}}$$

де $C_{\text{придб}}$ – ціна придбання устаткування;

$C_{\text{дост}}$ – транспортні витрати на його доставку;

$C_{\text{монт}}$ – витрати, пов'язані з монтажем устаткування;

$C_{\text{ін}}$ – інші витрати, пов'язані з введенням основних фондів у дію.

Наприклад, нове виробниче приміщення зараховують на баланс підприємства за кошторисною вартістю його спорудження. У процесі експлуатації ціни на засоби праці можуть змінюватись, але початкова їх вартість завжди буде сталою.

Цінові зміни та інфляційні процеси у вартості основних фондів враховуються за допомогою відновленої вартості.

Відновлена вартість основних фондів – це вартість їх відтворення у сучасних умовах виробництва. Вона враховує ті самі витрати, що й початкова вартість, але за теперішніми, діючими цінами. Оцінка основних виробничих фондів за відновленою вартістю дає змогу порівняти вартість основних фондів, уведених в експлуатацію у різні роки.

$$C_{\text{відн}} = C_{\text{поч}} i$$

де i – індекс зростання (зменшення) ціни (показник індексації основних фондів).

Показник індексації основних фондів розраховується на основі індексу інфляції року. В Україні індексація основних фондів не проводиться, якщо індекс інфляції року менший за 110%. На нашу думку, індексація, має здійснюватись як при інфляційних процесах, так і при деінфляційних. Насамперед це зумовлюється тим, що зазначені процеси викликають зміни ефективності виробництва, передусім, продуктивності праці, які, у свою чергу, ведуть до зміни ціни виробництва. При інфляційних процесах ціна виробництва збільшується, а при деінфляційних зменшується.

Повна вартість основних фондів – це їх вартість у новому стані, тобто без урахування вартості зносу. Саме за цією вартістю основні фонди значаться на балансі підприємства впродовж усього періоду їх функціонування. Зауважимо, що початкова та відновлена вартості також не враховують вартості зносу основних фондів, і тому залежно від строків експлуатації та мети досліджень вони є повною вартістю основних фондів.

Залишкова вартість основних виробничих фондів – різниця між початковою або відновленою вартістю і вартістю зносу.

$$C_{\text{зал}} = C_{\text{поч}} - C_{\text{зн}}$$

де $C_{\text{поч}}$ – початкова вартість основних фондів;

$C_{\text{зн}}$ – вартість зносу.

Якщо початкова і відновлена вартість відображають кількісний бік використання основних фондів, то залишкова – якісний. Економічне значення цієї оцінки полягає в можливості не тільки визначити реальну вартість, яка надалі має бути перенесена на вартість продукції, що випускається, а й установити ступінь зносу основних виробничих фондів виходячи з вартісної оцінки.

Оскільки введення в дію та вибуття основних фондів, як правило, відбувається нерівномірно протягом року, то розраховувати їх середньорічну вартість краще кількома такими методами:

1. Середньорічна вартість основних фондів для тих підприємств, на яких рух фондів протягом року не інтенсивний

$$\overline{C}_{\text{ср}} = C_{\text{п.р}} + \frac{C_{\text{н}} N_{\text{пр}} - C_{\text{в}} N_{\text{н.пр}}}{12},$$

де $C_{\text{п.р}}$ – вартість основних фондів на початок року;

$C_{\text{н}}$, $C_{\text{в}}$ – вартість фондів, які відповідно надійшли та вибули протягом розрахункового року;

$N_{\text{пр}}$, $N_{\text{н.пр}}$ – кількість місяців, коли фонди відповідно працювали і не працювали протягом року.

2. Середньорічна вартість основних фондів на тих підприємствах, де їх рух протягом року інтенсивний

$$\bar{C}_{\text{ср}} = \frac{0,5C_1 + C_2 + C_3 + \dots + C_{12} + 0,5C'_{12}}{12},$$

де $C_1, C_2 \dots C_{12}$ – вартість основних фондів на початок кожного місяця поточного року;

C'_{12} – вартість основних фондів на 31 грудня поточного або на 1 січня наступного року.

3. Середньорічна вартість орендних основних фондів

$$\bar{C}_{\text{ср.ор}} = \frac{C_{\text{ор}} N_{\text{ор}}}{12},$$

де $C_{\text{ор}}$ – сумарна балансова вартість основних фондів, які орендувалися;

$N_{\text{ор}}$ – місяці оренди.

Балансова вартість групи основних фондів підприємства на початок розрахункового періоду розраховується за формулою

$$C_{\text{о.в.ф.бал}} = C_{\text{бал0}} + B_{\text{н.ф}} + B_{\text{рек}} - C_{\text{виб}} - A,$$

де $C_{\text{о.в.ф.бал}}$ – балансова вартість групи основних фондів підприємства на початок періоду, що передує розрахунковому;

$B_{\text{н.ф}}$ – витрати на придбання нових основних фондів;

$B_{\text{рек}}$ – витрати на реконструкцію виробничих будівель і споруд;

$C_{\text{виб}}$ – вартість фондів, що вибули з експлуатації;

A – сума амортизаційних відрахувань, що нараховані у попередньому періоді.

3.4.3. Знос основних фондів підприємства

Розрізняють два види зносу: фізичний і моральний.

Фізичний знос (спрацювання) настає під впливом дії навколишнього середовища та експлуатаційних навантажень. При цьому деформуються деталі, метал піддається корозії, зношуються тертьові поверхні. Фізичний знос зменшує вартість основних фондів і робить їх непридатними до експлуатації.

Фізичне спрацювання будь-якого засобу праці можна поділити умовно на дві частини: одну з них періодично ліквідують шляхом проведення ремонтів, другу ж частину зносу в такий спосіб усунути неможливо. З часом цей знос поступово накопичується і зумовлює такий технічний стан того або іншого засобу праці, коли подальше

використання його у виробництві стає неможливим, тобто настає момент повного фізичного спрацювання, яке вимагає заміни такого засобу праці новим аналогічного призначення. У зв'язку з цим розрізняють усувний (тимчасовий) і неусувний фізичний знос.

Ступінь фізичного зносу окремої одиниці основних фондів можна визначити трьома розрахунковими методами:

1. За строком її експлуатації (порівнянням фактичної і нормативної величин з урахуванням ліквідаційної вартості);

2. За даними обстеження технічного стану (обчисленням відносної величини економічного спрацювання, тобто відношення їх вартості, перенесеної на вартість готової продукції до загальної балансової вартості на кінець року);

3. На основі відношення вартості чергового капітального ремонту до початкової вартості основних фондів.

Моральний знос – це процес знецінення діючих засобів праці до настання повного фізичного спрацювання під впливом науково-технічного прогресу. Такий знос характеризується втратою засобами праці своєї споживної вартості внаслідок удосконалення застосовуваних та створення нових засобів виробництва, упровадження принципово нової технології, старіння вироблюваної продукції.

Моральне старіння властиве, передусім, знаряддям праці та транспортним засобам. Воно завдає реальних економічних збитків підприємствам.

Ступінь морального зносу основних фондів можна визначити за допомогою коефіцієнта K_M .

$$K_M = 1 - \frac{C_1}{C_0} \cdot \frac{P_0}{P_1},$$

де C_0 , C_1 – повна вартість (ціна) відповідно застосовуваних і нових основних фондів;

P_0 , P_1 , – продуктивність відповідно застосовуваних і нових основних фондів або витрати на їх експлуатаційне обслуговування.

За цим методом основні фонди є морально застарілими, коли $K_M \geq 1$.

Застосовуючи інший метод, коефіцієнт морального зносу основних виробничих фондів можна визначити за формулою

$$K_{МЗ} = \frac{C_{\text{поч}} - C_{\text{відн}}}{C_{\text{поч}}}.$$

Про загальний рівень морального старіння може дати певне уявлення також питома вага засобів праці, що експлуатуються понад 10,

15, 20 років і більше.

Фізичне спрацювання та моральне старіння діючих основних фондів можна усунути частково або повністю, застосовуючи різні форми відтворення. Між окремими видами спрацювання і старіння засобів праці та формами їх відшкодування існує певний взаємозв'язок (рис. 3.5).

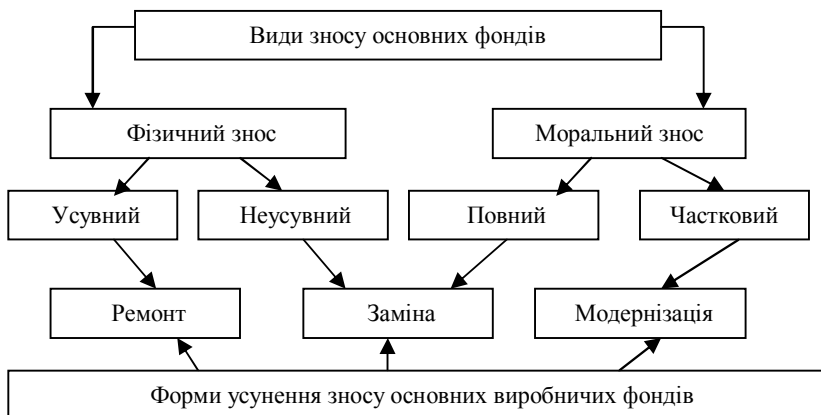


Рис. 3.5. Види зносу основних фондів та форми його усунення

Відшкодування фізичного зносу засобів праці здійснюється за допомогою поточного та капітального ремонтів, а попередження – шляхом своєчасного проведення технічного огляду та обслуговування.

3.4.4. Амортизація основних фондів

Амортизація – це грошовий вираз зносу основних фондів. Іншими словами, це процес перенесення вартості основних фондів на вартість готової продукції.

Повна сума амортизаційних відрахувань за нормативний строк експлуатації засобів праці повинна дорівнювати сумі їх первісної вартості та витрат на підтримку їх у робочому та технічно досконалому стані.

$$A = C_{\text{поч}} + C_{\text{к п}} + C_{\text{м}} - C_{\text{лік}},$$

де A – повна сума амортизаційних відрахувань;

$C_{\text{поч}}$ – початкова вартість основних виробничих фондів;

$C_{к.р}, C_m$ – витрати на капітальний ремонт та модернізацію фондів відповідно;

$C_{лік}$ – ліквідаційна вартість засобів виробництва.

Вартість ліквідаційна – це вартість металолому вузлів та агрегатів, вона визначається нормативним порядком і дорівнює:

- для будівельного та ремонтного устаткування – 4%;
- для рухомого складу – приблизно 10% від початкової вартості фондів.

Така ліквідаційна вартість залишається після списання основних виробничих фондів.

Сума амортизаційних відрахувань розраховується на підприємствах щорічно. Розрахункову річну суму амортизаційних відрахувань можна визначити так:

$$A_{мз} = \frac{C_{поч} + C_{к.р} + C_m + C_{лік}}{T_n},$$

де T_n – нормативний строк експлуатації основних фондів, р.

За нормативний береться той граничний строк експлуатації засобів праці, по досягненні якого доцільно замінити їх новими. Технічний прогрес часто потребує заміни основних фондів або їх модернізації ще до повного фізичного зносу. Тому доцільний строк експлуатації фондів може бути меншим, ніж фізичний термін використання.

У практичній діяльності дуже важко розраховувати суми капітальних ремонтів і можливих модернізацій засобів праці. Це можна зробити приблизно для одного чи десятка основних фондів. Але на підприємствах їх завжди майже кілька десятків видів. Тому кошторисні суми амортизаційних відрахувань визначають за допомогою річних норм амортизації.

Норма амортизації – це відношення річної суми амортизації до вартості основних фондів, виражене у відсотках. У загальному вигляді вона визначається так:

$$n = \frac{C_6 - C_{лік}}{C_6 T_n} 100\%,$$

де n – норма амортизаційних відрахувань;

C_6 – балансова вартість основних фондів.

Є група основних виробничих фондів, у яких нормативний строк експлуатації визначається через фактичне навантаження. Тому норма амортизації для них визначається з урахуванням фактичного навантаження, наприклад, для деяких груп автотранспорту

$$n' = \frac{(C_6 - C_{\text{лік}})1000}{C_6 L_n} 100\%,$$

де L_n – нормативний пробіг автомобіля до капітального ремонту, тис. км.

Норми амортизації визначені в Законі України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22 травня 1997 р. З цієї метою основні виробничі фонди поділені на чотири групи, до кожної з яких розроблені власні норми амортизації.

Таблиця 3.7

Норми амортизаційних відрахувань

Групи основних фондів	Норми амортизаційних відрахувань, %
1. Будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої, зокрема, житлові будинки та їх частини	2
2. Автомобільний транспорт та вузли (запасні частини до нього); меблі, оргтехніка та пристрої до неї, електронні, оптичні, електромеханічні прилади	10
3. Будь-які інші основні фонди	6
4. Електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, програмне забезпечення до них, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, інші інформаційні системи, телефони, мікрофони і рації тощо	15

У загальному вигляді сума річних кошторисних амортизаційних відрахувань становить

$$A_p = \frac{C_6 n}{100}.$$

3.4.5. Методи нарахування амортизації

Згідно з Податковим кодексом України № 2755-VI від 2.12. 2010 р. амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів:

1. Прямолінійного, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів;

2. Зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації;

3. Прискореного зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється.

Метод прискореного зменшення залишкової вартості застосовується лише під час нарахування амортизації до об'єктів основних засобів, що входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби);

4. Кумулятивного, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання;

5. Виробничого, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

У світовій практиці застосовується низка методів нарахування амортизації. Розглянемо найпоширеніші.

Метод рівномірного нарахування зносу

Цей метод іноді ще називають “методом прямолінійної амортизації”. Метод рівномірного нарахування зносу домінував у США до середини 1994 р., коли законодавством США були санкціоновані методи швидкої початкової амортизації, про які мова йтиме пізніше.

За цим методом амортизаційні відрахування розподіляються рівномірно протягом усього нормативного строку експлуатації основних фондів з урахуванням ліквідаційної вартості, тобто коштів, що їх можна залучити шляхом продажу виведених з експлуатації фондів.

Норма річних амортизаційних відрахувань розраховується за формулою, а сума річної амортизації під час використання зазначеного методу буде однаковою протягом усього нормативного терміну

експлуатації основних фондів і визначається за такою формулою:

$$A_p = \frac{(C_n - C_{\text{лік}})n}{100}.$$

Приклад. Підприємство має устаткування з початковою вартістю 40000 одиниць, а тривалість економічного життя його – 10 років. Після 10 років фізичне життя устаткування може ще тривати, але його використання у господарстві недоцільне через ненадійність і високі експлуатаційні витрати. Ліквідаційна вартість такого устаткування дорівнюватиме 1600 одиниць (4% від первісної вартості). Тоді відповідно до методу рівномірного нарахування зносу норма річних амортизаційних відрахувань буде дорівнювати:

$$n = \frac{(40000 - 1600)}{40000 \cdot 10} 100 = 9,6\%.$$

Сума річної амортизації становитиме:

$$A_p = \frac{(40000 - 1600) \cdot 9,6}{100} = 3686,4 \text{ од.}$$

Рівномірне нарахування зносу рекомендується для оцінювання діяльності різних підрозділів підприємства та порівняння її діяльності за різні роки.

Проте слід зазначити, що згідно з Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств", норми амортизації не розраховуються, їх визначено централізовано для основних виробничих фондів 4-ох груп (табл. 3.7).

3.4.6. Показники використання основних виробничих фондів

Показники використання основних виробничих фондів здебільшого поділяються на дві великі групи:

- натуральні;
- вартісні.

Інколи додатково виокремлюють ще одну групу показників – умовно-натуральних.

До натуральних показників належить показник продуктивності за одиницю часу роботи устаткування, машини чи механізму. Така продуктивність називається технологічною і вимірюється в натуральних одиницях (шт/год; км/год; т/год тощо). Вона заноситься у технічний паспорт основного фонду. Проте натуральні показники використання основних виробничих фондів не дають змоги реально оцінити ступінь використання основних фондів різних видів. Неможливо порівняти продуктивність, наприклад, доменної печі та металорізаль-

ного верстата. Тому на деяких підприємствах застосовують умовно-натуральні показники. Їх сутність зводиться до того, що продуктивність устаткування, яке має на підприємстві найбільшу питому вагу, беруть за базову. На її основі розраховуються індекси зведення, з урахуванням яких визначається продуктивність іншого устаткування. У результаті отримують продуктивність в умовно-натуральних одиницях.

Натуральні й умовно-натуральні показники використання основних виробничих фондів обчислюються стосовно активної їх частини. Але визначити в натуральних одиницях продуктивність будинків, споруд тощо – майже неможливо. Тому для визначення ефективності використання всіх основних фондів застосовуються вартісні показники.

Вартісні показники можна поділити на три основні групи.

І. Показники, які характеризують технічний стан основних виробничих фондів.

1. Коефіцієнт оновлення. Характеризує інтенсивність введення в дію нових виробничих потужностей і визначається відношенням вартості введених основних фондів ($C_{\text{введ}}$) до початкової вартості всіх основних фондів на кінець року ($C_{\text{поч.к.р}}$).

$$K_{\text{онов}} = \frac{C_{\text{введ}}}{C_{\text{поч.к.р}}}.$$

2. Коефіцієнт вибуття. Відображає інтенсивність вибуття основних фондів упродовж розрахункового періоду і визначається відношенням вартості основних фондів ($C_{\text{виб}}$), що вибули, до первісної вартості фондів на початок року ($C_{\text{поч.п.р}}$).

$$K_{\text{онов}} = \frac{C_{\text{введ}}}{C_{\text{поч.к.р}}}.$$

3. Коефіцієнт зносу. Показує, яка частина вартості основних фондів уже перенесена на вартість готової продукції. Іншими словами, він характеризує ступінь зносу основних фондів і визначається відношенням величини зносу ($C_{\text{зн}}$) до початкової вартості основних фондів на кінець року ($C_{\text{поч.пр}}$).

$$K_{\text{виб}} = \frac{C_{\text{зн}}}{C_{\text{поч.п.р}}}.$$

4. Коефіцієнт придатності. Характеризує ступінь придатності основних фондів до експлуатації і визначається як відношення недоамортизованої вартості основних фондів ($C_{\text{зал}}$) до їх первісної вартості на кінець року ($C_{\text{поч.кр}}$).

$$K_{\text{придб}} = \frac{C_{\text{зал}}}{C_{\text{поч.к.р}}} = \frac{C_{\text{поч.п.р}} - C_{\text{зн}}}{C_{\text{поч.к.р}}}.$$

Слід пам'ятати, що $K_{\text{зн}} + K_{\text{придб}} = 1$.

II. Показники, які характеризують технічне оснащення підприємства.

1. Фондооснащеність. Характеризує, яка частина загальної вартості основних фондів припадає на одиницю земельної площі.

$$\Phi_{\text{осн}} = \frac{\bar{C}_{\text{ср}}}{A_{\text{обл}}},$$

де $\bar{C}_{\text{ср}}$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства;

$A_{\text{обл}}$ – площа земельних угідь.

2. Фондоозброєність. Відображає ступінь озброєності фондами одного робітника і показує, яка частка загальної вартості основних фондів підприємства припадає на одного середньооблікового працівника.

$$\Phi_{\text{озб}} = \frac{\bar{C}_{\text{ср}}}{\bar{q}_{\text{п}}},$$

де $\bar{q}_{\text{п}}$ – середньооблікова чисельність працівників.

3. Енергоозброєність. Показує, яка частка виробничих енергетичних потужностей припадає на одного робітника.

$$E_{\text{озб}} = \frac{W_{\text{ел}}}{\bar{q}_{\text{р}}},$$

де $W_{\text{ел}}$ – сумарна потужність усіх електродвигунів устаткування на підприємстві;

$\bar{q}_{\text{р}}$ – середньооблікова чисельність робітників, які працюють на цьому устаткуванні.

III. Показники, які характеризують ефективність використання основних виробничих фондів підприємства.

1. Фондовіддача. Показує, яка сума валового доходу припадає на одну гривню вартості основних виробничих фондів.

$$\Phi B = \frac{BД}{\bar{C}_{\text{ср}}},$$

де ΦB – фондовіддача підприємства;

$BД$ – валовий дохід за розрахунковий період.

2. Фондомісткість. Характеризує, яка частка вартості основних виробничих фондів припадає на одну гривню валового доходу підприємства. Цей показник обернений до фондовіддачі.

$$\Phi M = \frac{\bar{C}_{\text{ср}}}{BД}.$$

На збільшення фондівіддачі та зменшення фондомісткості іноді суттєво можуть впливати інфляційні процеси або підвищення рівня цін, тобто фактори, від яких не залежить ступінь використання фондів. Для того щоб уникнути необґрунтованого збільшення або зменшення цих показників, їх визначають в умовно-натуральних одиницях.

$$\Phi B = \frac{\Pi}{\bar{C}_{\text{ср}}},$$

де Π – чиста продукція підприємства.

3. Рентабельність основних виробничих фондів. Визначається як відношення балансового прибутку (Π_6) до середньорічної вартості фондів.

$$P_{\text{о.в.ф}} = \frac{\Pi_6}{\bar{C}} 100\%.$$

3.4.7. Нематеріальні ресурси підприємства

Крім матеріальних ресурсів підприємства (фірми), до яких належать основні виробничі фонди та оборотні засоби, на ефективність його діяльності впливають такі чинники, як наявність та ступінь використання нематеріальних ресурсів.

До **нематеріальних ресурсів** належать ресурси, які не мають матеріальної основи, але здатні давати прибутки або користь підприємству впродовж досить тривалого періоду. Головною особливістю таких ресурсів є відсутність можливості визначення загального конкретного розміру користі, вигоди, яку вони дають підприємству.

За своєю природою нематеріальні ресурси виникають як наслідок нових унікальних знань, досвіду рідкісного використання певних видів ресурсів. Використання нематеріальних ресурсів забезпечує їх власників недосяжними для конкурентів можливостями, тобто підвищує конкурентоспроможність підприємства на ринку. Наприклад, володіння ліцензією дає власникові право використовувати певне технічне досягнення. Зареєстрований товарний знак гарантує споживачеві унікальні властивості товару та його високу якість.

Нематеріальні ресурси часто називають інтелектуальною власністю підприємства. До неї належать об'єкти промислової власності, об'єкти, що охороняються авторським правом та суміжними правами,

інші (нетрадиційні) об'єкти.

До **об'єктів промислової власності** відносять винаходи, промислові зразки, корисні моделі, знаки для товарів і послуг, позначки про походження товару, “фірмове ім'я”, способи захисту від нечесної конкуренції.

Винаходом називається принципово нове технічне вирішення існуючої виробничої проблеми, що дає позитивний ефект для народного господарства.

Промисловий зразок – це розроблена автором або авторським колективом модель виробу, який буде випускатися на підприємстві. Промисловий зразок буває об'ємним, плоским (малюнок) або комбінованим і застосовується для демонстрації продукції на презентаціях і виставках. Він вважається новим, якщо сукупність властивостей нового виробу не відома в жодній з країн до фіксації його пріоритету.

Корисна модель – це результат творчої діяльності людини, об'єктом якої може стати конструктивне рішення пристосування чи його частин. За законами України корисна модель відповідає умовам патентоспроможності, якщо вона є новою та промислово придатною.

“Фірмове ім'я”, позначки про походження товару, товарні знаки та марки – це оригінальні символи, якими товар певної фірми відрізняється від товарів конкурентів.

Елементами знака для товарів і послуг, логотипа компанії можуть бути літери, слова, поєднання літер і слів, фігури будь-яких форм, поєднання кольорів, комбінації ліній, фігур, кольорів тощо.

До **об'єктів, що охороняються авторським правом та іншими суміжними правами**, належать наукові, літературні, мистецькі твори, комп'ютерні програми, бази даних, топології інтегральних мікросхем, права виконавців, виробників фонограм та організацій мовлення.

До наукових, літературних, мистецьких творів відносять як опубліковані, так і неопубліковані твори; промови; лекції, крім офіційних документів, державних символів та знаків, творів народного мистецтва; ідеї; концепції; твори, на які термін дії авторського права вже вийшов.

Під **комп'ютерною програмою** розуміють об'єктивну форму подання сукупності даних і команд, що необхідні для забезпечення функціонування комп'ютерів.

Топологією інтегральної мікросхеми називають зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розташування сукупності елементів інтегральної мікросхеми та зв'язків між ними.

До **нетрадиційних об'єктів** відносять раціоналізаторські пропозиції, ноу-хау, гудвіл, комерційну таємницю.

Раціоналізаторська пропозиція – це корисна рекомендація, що стосується техніки та технології, які використовуються на підприємстві. На відміну від винаходів, вона може бути вже відомою на інших підприємствах або в інших галузях економіки, але на даній фірмі має застосовуватись уперше. Раціоналізаторські пропозиції можуть виявлятися в удосконаленні техніки, що використовується, поліпшенні якості продукції, способів контролю, умов праці, техніки безпеки; у підвищенні продуктивності праці, ефективності використання енергії, матеріалів тощо.

Ноу-хау втілює певний досвід підприємства у якій-небудь сфері його діяльності: науково-технічній, виробничій, управлінській, комерційній, фінансовій та ін. Ноу-хау не захищається охоронними документами, але й не оприлюднюється. Воно має конфіденційний характер тих знань та досвіду, на здобуття яких підприємство витрачає значні кошти. У буквальному перекладі "ноу-хау" означає "знати, як зробити".

Гудвіл означає сформований імідж фірми, складовими якого є досвід, ділові зв'язки, престиж товарних знаків, стала клієнтура, доброзичливість та прихильність споживачів тощо.

Комерційна таємниця – сукупність виробничо-господарської, фінансово-економічної та науково-технічної інформації про діяльність підприємства, розголошення якої може завдати йому шкоди.

3.4.8. Нематеріальні активи підприємства

Нематеріальні активи – це активи, що виникають у результаті володіння правами на об'єкти інтелектуальної власності чи на обмежені ресурси і їх використання у господарській діяльності для отримання доходу.

Права на використання об'єктів промислової та інтелектуальної власності називаються **нематеріальними активами** підприємства. Окремі елементи нематеріальних активів мають особливості правового захисту, до яких відносять патент та авторське право.

Патентом називається документ, яким держава (державний орган) надає особі або підприємству виключне право використання зазначеного в патенті винаходу або раціоналізаторської пропозиції. Патентовласник володіє монопольним правом на промислове або інше комерційне використання нематеріальних ресурсів і за необхідності

може заборонити будь-кому їх використовувати без певного дозволу.

Авторське право – це система правових норм, що визначають виключне право авторів наукових, літературних і художніх творів на використання плодів власної праці.

Реалізувати право власності на нематеріальні ресурси може або сам їх власник, або довірена особа чи підприємство.

Дозвіл на використання таких ресурсів називається ліцензією. Він передбачає, що користувач використовуватиме об'єкти промислової або інтелектуальної власності впродовж зазначеного в ліцензії терміну і сплачуватиме винагороду власникові (ліцензіару).

Така винагорода може сплачуватись у вигляді встановлених певних відсоткових ставок до обсягу чистого продажу, до собівартості виробництва, до вартості одиниці ліцензійної продукції (роялті) або як разова за весь період користування. Фактично пашуальна виплата є платою за ліцензію.

Є різні види ліцензій залежно від класифікаційних ознак. Наприклад, залежно від обґрунтування дозволу на використання об'єкта є ліцензії добровільні та примусові. При цьому, як правило, примусові ліцензії видаються дуже рідко. Залежно від обсягів прав щодо використання ліцензії: звичайні, ексклюзивні та повні. Залежно від характеру об'єкта, що передається за ліцензійною угодою: патентна, безпатентна.

Всі нематеріальні активи підприємства підлягають оцінюванню вартості та амортизації, що регулюється чинним законодавством України та міжнародними стандартами. Норми амортизаційних відрахувань на нематеріальні активи підприємство визначає самостійно залежно від терміну використання. У разі неможливості встановлення періоду використання нематеріальних активів норма амортизації визначається з розрахунку на 10 років, тобто по 10% щорічно.

3.5. ОБОРОТНІ ЗАСОБИ (ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ) АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.5.1. Сутність, склад і класифікація оборотних засобів

Оборотні засоби – це сукупність грошових засобів підприємства, необхідних для формування та забезпечення кругообігу виробничих оборотних фондів та фондів обігу.

Формування й регулювання окремих елементів оборотних

засобів мають свої особливості. З урахуванням цього виділяють оборотні засоби у сфері виробництва та обігу і поділяють їх на нормовані та ненормовані.

Оборотні фонди – це частина засобів виробництва, які беруть участь в одному виробничому циклі, при цьому переносять усю свою вартість на вартість готової продукції і змінюють свою натуральну форму. Це матеріали, конструкції, деталі тощо.

Для того щоб краще зрозуміти сутність оборотних фондів та фондів обігу, розглянемо їх структуру. До оборотних фондів входять такі елементи:

I. Виробничі запаси, які необхідні для забезпечення процесу виробництва сировиною та матеріалами.

До виробничих запасів належать:

- основні матеріали, сировина, конструкції та деталі, які безпосередньо братимуть участь у процесі виробництва і саме з яких виготовлятиметься продукція;

- допоміжні матеріали, конструкції, деталі, які на відміну від основних не пов'язані безпосередньо з виготовленням продукції, але необхідні для виробничого процесу. До них належать мастильні матеріали, приводні паси, паливо, запасні частини до устаткування тощо;

- малоцінний інвентар та інструменти, що швидко зношуються. За характером практичного застосування вони поділяються на малоцінний інвентар та інструмент і на господарський та конторський інвентар. Ці засоби праці об'єднуються в одній групі, незважаючи на різне призначення, тому що вони мають невелику вартість (приблизно до 225 грн за одиницю) і відносно невеликий строк служби (до одного року). До цієї групи відносять також спецодяг, спецвзуття та інші захисні пристосування, незалежно від строку їх експлуатації та вартості.

II. Незавершене виробництво – це предмети праці, обробку (переробку) яких не завершено підприємством. Воно є лише на тих підприємствах, де тривалість виробничого циклу більша за один день. У вартісному виразі незавершене виробництво охоплює витрати на придбання матеріалів, запасних частин, конструкцій, сировини, заробітну плату та інші грошові кошти, необхідні для завершення виробничого циклу, але на кінець звітного періоду (місяця, кварталу, року тощо) такий цикл не встигає бути завершеним.

III. Витрати майбутніх періодів. До витрат майбутніх періодів належать витрати на виконання науково-дослідних і раціоналізаторських робіт, освоєння нової техніки, орендну плату та ін., які

здійснюються в поточному році, але на собівартість продукції будуть віднесені в наступному періоді.

IV. Напівфабрикати власного виготовлення. До них належать заготовки, напівфабрикати, які виготовлені на підприємстві і не є його основною продукцією, але забезпечують основне виробництво.

Співвідношення між окремими групами оборотних виробничих фондів, виражене у відсотках, становить їх структуру. Більшу частину в цій структурі становлять виробничі запаси основних матеріалів, конструкцій та деталей. Проте слід зауважити, що структура оборотних фондів залежить, передусім, від специфіки виробництва. Наприклад, у будівництві приблизно 50–60% вартості оборотних фондів припадає на незавершене виробництво, а 25% – на основні виробничі запаси; на транспорті (крім перевезень на великі відстані) та в інших сферах інфраструктури незавершеного виробництва майже немає, а основних виробничих запасів і залишків готової продукції тут немає взагалі. Водночас приблизно 70% припадає на допоміжні виробничі запаси.

У забезпеченні нормальної виробничо-господарської діяльності підприємства, виконанні постачально-збутових операцій, розрахунків із працівниками, а також у задоволенні інших виробничих та господарських потреб важливу роль відіграють фінансові ресурси, які перебувають у сфері обігу. Такі ресурси створюють фонди обігу.

Фонди обігу – це частина оборотних засобів у вигляді товарно-матеріальних цінностей та грошових коштів підприємства, які функціонують у сфері обігу, забезпечуючи безперервність процесу виробництва.

До них належать:

- 1) товарно-матеріальні цінності;
- 2) грошові кошти на розрахунковому рахунку підприємства в банку;
- 3) наявні кошти у касі;
- 4) кошти в розрахунках із замовниками (дебіторська заборгованість);
- 5) товари відвантажені та надані послуги;
- 6) дебіторська заборгованість;
- 7) залишки готової продукції на складах;
- 8) відвантажена продукція.

Іншими словами, фонди обігу – це ті оборотні засоби, які в грошовій або речовій формі перебувають на підприємстві і які у будь-який момент можуть стати вільними коштами підприємства.

Таким чином, оборотні фонди обслуговують сферу виробництва, а фонди обігу – сферу обігу.

Оборотні засоби підприємства класифікують за такими ознаками:

- за місцем та роллю у процесі виробництва;
- за джерелом утворення;
- за способами планування або нормування.

За місцем та роллю у процесі виробництва оборотні засоби поділяються на оборотні фонди та фонди обігу.

За джерелами утворення розрізняють оборотні засоби власні та позичені. **Власними** є засоби, що були придбані підприємством під час його створення для забезпечення нормального функціонування. До власних оборотних засобів належать усі оборотні фонди підприємства, а також частина фондів обігу: статутний фонд, прибуток, амортизаційний фонд тощо, до позичених – тільки фонди обігу, представлені різноманітними кредитами, позичками від інших організацій та установ.

За способами планування та нормування оборотні засоби поділяються на нормовані та ненормовані. **Нормовані** оборотні засоби – це той їх мінімум, який необхідний для забезпечення безперебійного функціонування підприємства. **Ненормовані** – це додаткові оборотні засоби, які використовуються, як правило, на розширення виробництва. Таким чином, до нормованих належать оборотні фонди підприємства, а до ненормованих – фонди обігу за винятком залишків готової продукції на складах.

3.5.2. Структура оборотного капіталу й оцінка запасів при їх виробничому споживанні

Як бачимо, склад оборотного капіталу аграрних підприємств досить різноманітний. Процентне співвідношення між окремими елементами оборотного капіталу називають його **структурою**. По окремих підприємствах вона може істотно різнитися, що зумовлено їх виробничим напрямком і рівнем розвитку економіки. По аграрних підприємствах України структура оборотного капіталу на початок 2009 р. мала такий вигляд (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Структура оборотного капіталу аграрних підприємств України на початок 2009 р.

Складові оборотного капіталу	Структура оборотного капіталу		Структура оборотних фондів і фондів обігу, %
	млн грн	%	
Оборотні фонди, всього	8798	68,6	100
виробничі запаси	3695	28,8	42,0
тварини на вирощуванні і відгодівлі	2727	21,3	31,0
незавершене виробництво	2376	18,5	27,0
Фонди обігу, всього	4020	31,4	100
готова продукція	920	7,2	22,9
товари	72,0	0,6	1,8
векселі одержані	99,6	0,8	2,5
Дебіторська заборгованість усіх видів	2508,7	19,6	62,4
Поточні фінансові інвестиції	31,7	0,2	0,8
Грошові кошти та їх еквіваленти	125	1,0	3,1
Інші оборотні активи	263	2,0	6,5
Оборотний капітал підприємства (всього оборотних активів)	12818	100	X

Дані табл. 3.8 свідчать, що на початок 2009 р. більша частка оборотних засобів припадала на оборотні фонди. У їх складі найбільшу питому вагу займають виробничі запаси. Найвищим є цей показник у спеціалізованих господарствах з вирощування і відгодівлі великої рогатої худоби та у свиновідгодівельних підприємствах через високу концентрацію поголів'я і значні запаси кормів, необхідних для його утримання.

Частка фондів обігу (особливо грошових коштів) значно залежить від економічного стану аграрних підприємств, розміру інвестицій на розширення виробництва і загальної кон'юнктури ринку. У період економічної кризи підприємства потрапляють у скрутне фінансово-економічне становище, і як показує практика, питома вага грошових коштів (на рахунках банків, валютних рахунках) в них через це істотно знижується. Як видно з табл. 3.5, частка грошових коштів в оборот-

ному капіталі становила лише 1%. Одночасно переважаюча частка їх знаходилася в розрахунках (19,6%), що є наслідком ще не до кінця подоланої у 2008 р. платіжної кризи і бартеризації обміну.

При вибутті виробничих запасів – виробничому їх споживанні в процесі створення нових споживних вартостей, при продажу, обміні тощо – їх вартісна оцінка може здійснюватися згідно з П(Ф)БО 9 “Запаси”, за одним з таких методів:

- **ідентифікованою собівартістю** відповідного виду запасів. Використовується для оцінки тих запасів, за якими один їх вид не замінить іншого. Це ж стосується запасів, що використовуються для виконання спеціальних проектів і замовлень;

- **середньозваженою собівартістю**. Оцінка за цим методом здійснюється окремо по кожному виду запасів за допомогою формули:

$$CCj = \frac{C_{\text{вп}j} + BOj}{CK_{\text{п}j} + OZj},$$

де CCj – середньозважена собівартість одиниці j -го виду запасів;

$C_{\text{вп}j}$ – сумарна вартість залишку j -го виду запасів на початок звітного місяця;

BOj – вартість одержаних у звітному місяці запасів j -го виду;

$CK_{\text{п}j}$ – сумарна кількість запасів j -го виду на початок звітного місяця;

OZj – одержана у звітному місяці кількість запасів j -го виду;

- **нормативними витратами**. Для практичної реалізації цього методу використовуються норми витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), що розроблені підприємством за нормального рівня використання запасів, інших виробничих ресурсів, виробничих потужностей і реального рівня цін;

- **цінами продажу**. Застосовується підприємствами роздрібною торгівлі, коли ціна продажу запасів встановлюється з урахуванням середньої торговельної націнки.

Важливо пам'ятати, що для всіх видів запасів, які мають однакове призначення та однакові умови використання, застосовується тільки один з розглянутих методів.

3.5.3. Забезпеченість аграрних підприємств оборотним капіталом та його кругообіг

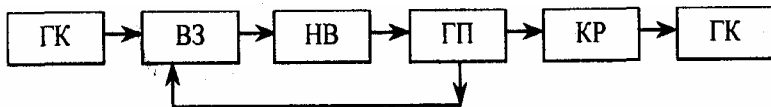
Оборотний капітал знаходиться у постійному русі, послідовно проходячи всі стадії кругообігу. Його запас на кожній стадії повинен бути таким, щоб забезпечити неперервну роботу підприємства. Загальний обсяг авансованих вкладень в оборотний капітал залежить від таких факторів: обсягу виробництва сільськогосподарської продукції та продукції переробки; умов матеріально-технічного постачання; умов реалізації і розрахунків; собівартості власних і вартості купованих матеріальних цінностей, що виробничо споживаються в процесі виробництва; виробничого напрямку підприємства і рівня розвитку головної галузі.

Забезпеченість підприємства оборотним капіталом визначається за такими показниками:

- **фондооснащеність виробництва**, що визначається діленням середньорічної вартості оборотного капіталу на площу сільськогосподарських угідь підприємства;
- **ступінь забезпеченості підприємства оборотним капіталом**, що розраховується як частка від ділення його фактичної наявності на кінець року на сукупний норматив цих засобів;
- **вартісне співвідношення** між оборотними й основними фондами, яке визначається діленням середньорічної вартості оборотних фондів на середньорічну вартість основних виробничих фондів.

Цінність наведених вартісних показників для аналізу стану економіки підприємства й оцінки рівня забезпеченості його ресурсами повною мірою виявляється лише в умовах відносно стабільних цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, що можливе за відсутності інфляції або помірних темпів її (до 5% на рік). За високих темпів інфляції забезпеченість підприємств, насамперед, оборотними фондами доцільно визначати й оцінювати за натуральними показниками в розрізі найважливіших складових цього ресурсу – поголів'я тварин, кормів, насіння, пального і мастил тощо.

Потреба в оборотному капіталі, необхідна для забезпечення ефективного і безупинного функціонування виробництва, істотно залежить від часу знаходження авансованих коштів на кожній стадії кругообігу, що відбувається в такій послідовності:



де ГК – грошові кошти;

ВЗ – виробничі запаси;

НВ – незавершене виробництво;

ГП – готова продукція;

КР – кошти в розрахунках.

Особливістю руху авансованих оборотних засобів є те, що не всі вони здійснюють повний кругообіг, оскільки певна частина готової продукції не реалізується, а спрямовується на відновлення і поповнення виробничих запасів для подальшого використання в наступному циклі виробництва (наприклад, корми, насіння). Тобто утворюється мале коло кругообігу за схемою ВЗ → НВ → ГП → ВЗ, існування якого вимагає специфічного підходу до визначення показників обігу оборотного капіталу.

Час повного кругообігу авансованих елементів оборотного капіталу залежить від часу їх знаходження на кожній стадії. Тому стає очевидним, що загальна швидкість руху авансованих засобів є прямо пропорційною швидкості їх руху на окремих стадіях. Іншими словами, чим менше часу ці засоби знаходяться на кожній із стадій їх послідовного руху, тим менше часу потрібно для повного кругообігу оборотного капіталу, і навпаки. Затримка авансованих оборотних засобів на певній стадії неминуче призводить до уповільнення кругообігу, порушує послідовність просування коштів і, як наслідок, погіршуються умови відтворення, що негативно позначається на кінцевих результатах виробництва.

На швидкість кругообігу оборотного капіталу впливає низка факторів. На виробничій стадії головним фактором є технологія виробництва. Важливу роль тут відіграє й організаційний фактор, наприклад, строки збирання культури і підготовки продукції до реалізації. На стадії обігу вирішальну роль відіграють організаційні фактори, пов'язані з реалізацією продукції і системою розрахунків. Платіжна криза, яка набула особливо великого розмаху в Україні в 1994 р., значно сповільнила рух коштів на розрахунковій стадії. Через це аграрні підприємства не одержували належних їм коштів за реалізовану продукцію, що позбавляло їх можливості своєчасно придбати необхідні ресурси (добрива, паливо і мастила, отрутохімікати тощо) для ефективного ведення виробництва. Безумовно, це негативно

позначилося на результатах їх господарювання.

Особливістю кругообігу оборотного капіталу в аграрних підприємствах є те, що він авансується на тривалий час, нерідко на рік і більше. Це, насамперед, зумовлено технологією виробництва сільськогосподарської продукції, специфіка якої і визначає найбільше закріплення оборотних засобів на стадії виробництва. Але оскільки нова вартість створюється саме на цій стадії, то такий порядок є необхідним для забезпечення ефективної роботи аграрних підприємств у цілому. Через сезонність виробництва в аграрних підприємствах має місце нерівномірність вкладень оборотних засобів у виробничий процес, поступове, згідно з вимогами технологій, зростання цих вкладень аж до стадії реалізації продукції включно. Наприклад, за даними М.Я. Дем'яненка, на виробництві цукрових буряків витрати минулого року становлять 18,5%, на підготовку ґрунту і посівів – 10,6, на догляд за посівами – 14,9 і на збирання – 56%. Зрозуміло, що та частина засобів, яка вкладається на початку виробничого процесу (у наведеному прикладі це – витрати минулого року), перебуватиме в кругообігу найбільше часу, а та, що вложена в кінці, – найменше.

Чим більше оборотних засобів вкладається у виробництво на початку виробничого процесу, тим більше підприємство повинно їх авансувати для забезпечення нормального кругообігу, і навпаки. Оскільки через технологічні особливості і сезонність існує часовий розрив у вкладеннях коштів, то тривалість (період) виробництва продукції не збігається з часом перебування авансованих елементів оборотного капіталу на цій стадії. Такий час є меншим за тривалість процесу виробництва, а тому виникає необхідність у визначенні середньозваженої закріплюваності коштів на цій стадії (C_3) за формулою:

$$C_3 = \frac{\sum_{i=1}^n C_{B_i} \cdot t_i}{100},$$

де C_{B_i} – виділений у технологічному процесі i -й виробничий цикл (витрати минулого року, підготовка ґрунту і посів тощо);

t_i – час закріплюваності оборотних засобів, які виробничо спожиті в i -му виробничому циклі, міс.

Наприклад, на виробництві озимої пшениці витрати минулого року становлять 33,2%, а тривалість їх закріплюваності дорівнює тривалості періоду виробництва – 11 міс, витрати на догляд за посівами складають 16,8% з тривалістю закріплення 4,5 міс, витрати на збирання і дороблення продукції – 50% з часом їх закріплюваності –

0,9 міс. Підставивши ці дані в наведену формулу, матимемо, що середньозважена закріплюваність оборотних засобів на виробничій стадії кругообігу дорівнює 4,86 міс.

За інших однакових умов підприємству вигідніше розвивати ту галузь, яка має меншу середньозважену закріплюваність елементів оборотного капіталу, оскільки тоді вимагається менше авансованих вкладень для забезпечення безупинності виробництва й одержання заданих кінцевих результатів. Зрозуміло також, що одержаний показник значною мірою залежить від тривалості технологічного циклу (періоду) виробництва. Наприклад, за середнього рівня господарювання період вирощування і відгодівлі молодняка великої рогатої худоби становить майже 1,5 року (18 міс). Якщо через певні несприятливі обставини середньодобові прирости живої маси будуть низькі, то період виробництва стане значно тривалішим, наближаючись до двох і більше років. У результаті значно зростатиме середньозважена закріплюваність оборотних засобів, істотно знижуватиметься ефективність виробництва.

3.5.4. Методика визначення ефективності використання оборотного капіталу та її факторний аналіз

Для оцінки ефективності використання оборотного капіталу, визначення потреби в ньому і обґрунтованого управління процесом прискорення обороту застосовують низку економічних показників. Серед таких показників одним з найважливіших є **коефіцієнт обороту оборотного капіталу**. В економічній аграрній літературі нерідко пропонується розраховувати цей показник відношенням товарної продукції (інколи валової продукції), збільшеної на вартість тварин, що переведені в основне стадо, і зменшеної на грошову виручку від реалізації вибраканих з основного стада тварин, до середньорічної вартості оборотного капіталу.

Одержаний таким способом економічний показник характеризує більше віддачу оборотних засобів, а не швидкість їх обороту. У вартість товарної (валової) продукції включена амортизація і прибуток, які не варто було б брати до уваги при визначенні швидкості руху предметів праці – оборотних фондів. Адже амортизація є наслідком руху основних засобів, а прибуток безпосередньо залежить від продуктивності живої праці, каналів реалізації продукції, її якості, строків продажу тощо. Тому збільшення чи зменшення цих частин вартості продукції не повинно позначатися на показнику швидкості обороту оборотного капіталу.

Обґрунтованіше цей показник можна обчислити діленням виробничих витрат підприємства без амортизації на середньорічну вартість оборотного капіталу. Для визначення швидкості обороту лише предметів праці необхідно матеріальні витрати підприємства (всі витрати за мінусом амортизації, затрат на оплату праці і послуг зі сторони) поділити на середньорічну вартість виробничих запасів, незавершеного виробництва і готової продукції. Матеріальні витрати – це спожиті в процесі виробництва предмети праці. В них, що дуже важливо для врахування специфіки сільськогосподарського виробництва, знаходиться відображення мале коло кругообігу оборотних фондів – внутрішньогосподарський оборот, коли частина авансованих предметів праці не проходить товарної стадії, а потрапляє до складу виробничих запасів.

Прискорення обороту оборотного капіталу має важливе економічне значення, оскільки зменшує потребу виробництва в цьому ресурсі для виконання виробничої програми, отже, підвищує ефективність відтворювального процесу. Вивільнені при цьому кошти підприємство може направити на диверсифікацію виробництва, соціальний розвиток колективу тощо.

Для того щоб мати повніше уявлення про швидкість руху оборотного капіталу на виробничій та обіговій стадіях, його середньорічну величину доцільно визначати не тільки відповідно до фактичної наявності цього ресурсу, а й вилучивши з нього наднормативні запаси кормів, насіння і посадкового матеріалу. Завдяки цьому зменшиться знаменник формули визначення коефіцієнта обороту, отже, зросте його величина до рівня, який відповідає нормативній забезпеченості підприємства зазначеними видами (елементами) оборотного капіталу сільськогосподарського походження. Але оскільки сільськогосподарське виробництво залежить від природних умов, то підприємства життєво зацікавлені мати підвищений запас цих засобів, тому його створення розглядають як важливу умову їх стабільної роботи. Проте зі збільшенням вказаного запасу зростає і середньорічна вартість оборотних засобів, отже, за рахунок цього фактора зменшуватиметься коефіцієнт їх обороту. Порівняння цього коефіцієнта, розрахованого за двома описаними методами, дасть змогу зробити правильний висновок про час повного кругообороту авансованого оборотного капіталу.

Обернену величину коефіцієнта обороту називають **коефіцієнтом завантаженості**. У практиці аналітичної роботи аграрних підприємств широко використовується показник **тривалості одного обороту оборотного капіталу** у днях ($T_{об}$). Він визначається за формулою:

$$T_{об} = T_n : K_{об}$$

де T_n – тривалість періоду, за який розраховується показник;

$K_{об}$ – коефіцієнт обороту оборотного капіталу.

По сільськогосподарському виробництву коефіцієнт обороту визначається за наслідками господарського року, тому $T_n = 365$ днів. Якщо, скажімо, $K_{об} = 1,1$, то $T_{об}$ становитиме 332 дні. Для порівняння зазначимо, що в переробних виробництвах тривалість одного обороту є значно меншою. Наприклад, у виноробних цехах цей показник складає лише 60 днів.

Як уже зазначалося, залежно від коефіцієнта обороту оборотного капіталу може змінюватися потреба в ньому. За його збільшення певні елементи оборотного капіталу можуть вивільнятися з обороту, а за зменшення – виникатиме необхідність в їх додатковому залученні для виробництва того самого обсягу продукції. Відносне вивільнення (залучення) оборотного капіталу $Bв$ через зміну коефіцієнта обороту визначається з формули:

$$Bв = Oo - \Delta D,$$

де Oo – однокорисний оборот оборотного капіталу, який визначається діленням його середньорічної вартості на 365;

ΔD – кількість днів зменшення (збільшення) тривалості одного обороту за рік.

Збільшення вкладень в оборотний капітал є доцільним тоді, коли воно призводить до зростання валової продукції випереджальними темпами. Тому для оцінки й аналізу рівня ефективності використання оборотного капіталу визначається показник **фондовіддачі** діленням валової продукції в порівнянних цінах на середньорічну вартість цього ресурсу. Зростання цього показника свідчить про ефективніше його використання в підприємстві, і навпаки.

У роки інфляції через швидке зростання цін на ресурси показник фондовіддачі, розрахований за валовою продукцією в порівнянних цінах, не може бути використаний для динамічних зіставлень, оскільки не відображає реального співвідношення між вкладеннями підприємств в авансований оборотний капітал і віддачею від цих вкладень. Тому в цих умовах фондовіддачу оборотних фондів доцільно визначати через валову продукцію, в якій її нетоварна частина оцінена за собівартістю, а товарна – у поточних цінах реалізації.

Оборотні фонди в процесі виробництва сільськогосподарської продукції виробничо споживаються і набувають форми матеріальних витрат, що включаються в собівартість продукції. Для того щоб оцінити, як використовуються спожиті оборотні фонди, визначають показники

матеріаловіддачі (відношення валової продукції до матеріальних витрат виробництва) і **матеріаломісткості** (обернена величина показника матеріаловіддачі).

Між матеріаловіддачею і фондовіддачею оборотних фондів існує тісний зв'язок, оскільки виробничо спожитим оборотним фондам завжди передують відповідні авансовані вкладення в предмети праці. Помноживши останні на коефіцієнт обороту оборотних фондів, одержимо матеріальні витрати. Тому матеріаловіддачу можна представити як частку від ділення валової продукції на середньорічну вартість оборотних фондів, помножену на коефіцієнт їх обороту.

Матеріаломісткість безпосередньо визначає собівартість грошової одиниці валової продукції в частці, що припадає на спожиті оборотні фонди. Цей показник, як і фондовіддачу оборотних фондів, доцільно визначати в умовах інфляції за валовою продукцією, оціненою раніше викладеним способом.

На матеріаловіддачу виробництва впливає низка факторів: обсяг виробництва продукції, натуральна затрата предметів праці (насіння, кормів, пального, мастил, добрив тощо) на виробництво цього обсягу продукції і ціна за одиницю названих ресурсів. Щоб кількісно визначити вплив цих факторів на матеріаловіддачу, можна скористатися формулою:

$$\frac{ВП_1 : \sum (H_1 \cdot Ц_1)}{ВП_0 : \sum (H_0 \cdot Ц_0)} = \frac{ВП_1 : \sum (H_0 \cdot Ц_0)}{ВП_0 : \sum (H_0 \cdot Ц_0)} \cdot \frac{ВП_1 : \sum (H_1 \cdot Ц_0)}{ВП_1 : \sum (H_0 \cdot Ц_0)} \cdot \frac{ВП_1 : \sum (H_1 \cdot Ц_1)}{ВП_1 : \sum (H_1 \cdot Ц_0)},$$

де $ВП_1$, $ВП_0$ – вартість валової продукції сільського господарства в звітному і базовому періодах, що в обох періодах оцінена за єдиними цінами;

H_1 і H_0 – натуральні витрати предметів праці у звітному і базовому періодах на виробництво названих обсягів продукції;

$Ц_1$ і $Ц_0$ – ціна (собівартість) предметів праці в цих періодах.

Перший частковий індекс відображає відносний вплив на матеріаловіддачу обсягу виробництва продукції, другий – обсягу натуральних затрат предметів праці, третій – вплив цінового фактора. Абсолютний вплив цих факторів визначається відніманням від чисельників часткових індексів їх знаменників.

3.5.5. Нормування оборотних засобів

Шляхом нормування визначається той мінімальний розмір оборотних засобів, який необхідний для забезпечення безперервного й нормального функціонування виробництва. Нині найпоширеніші три методи нормування оборотних засобів:

1. Аналітичний, який ґрунтується на аналізі наявності оборотних фондів підприємства з подальшим коригуванням фактичних запасів належно від потреб виробництва і вилученням з них надлишкових.

2. Коефіцієнтний, що полягає в уточненні фактичних запасів товарно-матеріальних цінностей на величину коефіцієнта змін умов виробництва, який розраховується на основі показників динаміки розвитку підприємства впродовж кількох попередніх років.

3. Метод прямого розрахунку, який ґрунтується на розрахунках нормативів з кожного нормованого елементу оборотних засобів: виробничих запасів, незавершеному виробництву, витратах майбутніх періодів та залишках готової продукції на складах. Цей метод є найпоширенішим, тому що він дає змогу точніше нормувати використання оборотних засобів підприємства, враховуючи специфіку виробництва та умови його розвитку. Крім цього, він дає можливість проаналізувати, наскільки оптимальними є установлені норми, виявити їх недоліки, якщо такі є.

Норматив оборотних засобів – це їх мінімальний плановий розмір, необхідний для нормального функціонування підприємства.

Норматив оборотних засобів у виробничих запасах у грошовому виразі визначається як добуток щоденних планових (нормативних) витрат матеріальних цінностей у гривнях і загальної норми запасів матеріалів у днях:

$$H_{o,z} = Q_n N,$$

де Q_n – щоденні планові (нормативні) витрати матеріалів, грн;

N – норма запасів матеріалів, днів.

$$Q_n = \frac{Q_{p,m} i}{D_k},$$

де $Q_{p,m}$ – річні витрати матеріалів за попередні періоди;

i – індекс зміни обсягів виробництва, який розраховується на основі динаміки підприємства;

D_k – кількість календарних днів у році.

Нормування оборотних засобів у незавершеному виробництві виконується на тих підприємствах, де період одного виробничого циклу

більший за один день: будівництво, ремонт складної техніки, важке машинобудування, виробництво алюмінію, виноробство та ін.

Норматив оборотних засобів у незавершеному виробництві визначається так:

$$H_{o.z.n.v} = Q_i D_n K_{n.v}$$

де Q_i – середньоденний випуск товарної продукції за її виробничою собівартістю та нормою прибутку;

D_n – тривалість виробничого циклу в днях або роках;

$K_{n.v}$ – коефіцієнт наростаючих витрат.

3.5.6. Показники оцінювання використання оборотних засобів на підприємстві

Ступінь використання оборотних засобів характеризується такою системою показників:

1. **Коефіцієнт оборотності оборотних засобів** визначає, скільки оборотів можуть зробити оборотні засоби за певний розрахунковий період часу, і показує ту кількість продукції, яка припадає на одну гривню вартості оборотних засобів.

$$K_{об} = \frac{Q_{п.р}}{C_{o.z}}$$

де $Q_{п.р}$ – річний обсяг випущеної продукції, грн;

$\bar{C}_{o.z}$ – середньорічна вартість оборотних засобів, грн.

2. **Фондомісткість** характеризує, яка вартість оборотних засобів припадає на одну гривню вартості випущеної продукції.

$$\Phi M_{o.z} = \frac{\bar{C}_{o.z}}{Q_{п.р}} = \frac{1}{K_{об}}$$

Цей показник обернений до коефіцієнта оборотності.

3. **Період обороту** оборотних засобів визначає ту кількість днів, на яку припадає один оборот оборотних засобів.

$$T_{об} = \frac{\bar{C}_{o.z} D_k}{Q_{п.р}} = \frac{D_k}{K_{об}},$$

де D_k – кількість календарних днів у періоді, що розглядається.

4. **Коефіцієнт збереження оборотних засобів** характеризує ефективність використання оборотних засобів і визначається так:

$$K_{об} = \frac{\bar{C}_{0.3}}{H_{0.3}},$$

де $H_{0.3}$ – сумарний норматив оборотних засобів.

5. Рентабельність оборотних засобів характеризує також ефективність їх використання.

$$R_{0.3} = \frac{P_6}{C_{0.3}} 100\%,$$

де P_6 – балансовий прибуток підприємства.

Показники ефективності використання оборотних засобів можна визначати не тільки стосовно їх загального обсягу, а й окремо як для нормованої, так і для ненормованої їх частини. Крім того, можуть бути розраховані й індивідуальні показники оборотності оборотних засобів, що показують, які саме елементи спричинили уповільнення або прискорення обороту оборотних засобів. У разі потреби такі показники можна розрахувати на різні періоди (рік, квартал, місяць).

Підприємства можуть збільшити ефективність використання оборотних засобів за рахунок таких заходів:

- зменшення строків виготовлення продукції в результаті механізації робіт, удосконалення технологічних процесів, ширшого застосування конструкцій, агрегатів та напівфабрикатів;
- зменшення виробничих запасів поліпшенням організації матеріально-технічного постачання, зменшенням дальності їх транспортування;
- економії матеріальних ресурсів, кращого їх зберігання та обліку, суворого дотримання норм витрат матеріалів на одиницю продукції;
- удосконалення розрахунків із замовниками та вжиття інших заходів щодо поліпшення фінансової та платіжної дисципліни;
- упорядкування ціноутворення, застосування дійової системи економічного стимулювання.

Прискорення оборотності оборотних засобів зумовлює, з одного боку, збільшення обсягу виробленої продукції на кожну грошову одиницю поточних витрат підприємства, а з іншого – дає можливість вивільнити частину коштів і за їх рахунок створити додаткові резерви для розширення виробництва.

Загальний розмір зміни величини оборотних засобів за рахунок упровадження названих вище заходів визначається за формулою

$$\Delta C_{0.3} = \bar{C}_{0.3} - \bar{C}_{0.3},$$

де $\bar{C}_{0.31}$, $\bar{C}_{0.32}$ – середня величина вартості оборотних засобів за два

суміжні періоди.

Обсяг вивільнених або додатково залучених оборотних засобів за розрахунковий період визначається так:

$$\pm C'_{0.3} = \frac{Q_{п.р}}{D_k} (T_{звіт} - T_{баз}),$$

де $C_{п.р}$ – обсяг випущеної продукції за розрахунковий (звітний) період;

D_k – кількість календарних днів у цьому періоді;

$T_{звіт}$, $T_{баз}$ – тривалість обороту оборотних засобів відповідно у звітному та базовому розрахункових періодах.

За базову береться фактична оборотність оборотних засобів у році, що передує плановому або звітному.

3.5.7. Джерела утворення оборотних засобів підприємств

Джерела утворення оборотних засобів – це фінансові ресурси, за рахунок яких вони формуються. Процес формування оборотних засобів показано на рис. 3.6, до яких належать власні та прирівняні до них кошти (питома вага їх у загальній сумі всіх джерел становить приблизно 95–97%) і позикові кошти (приблизно 3–5%).

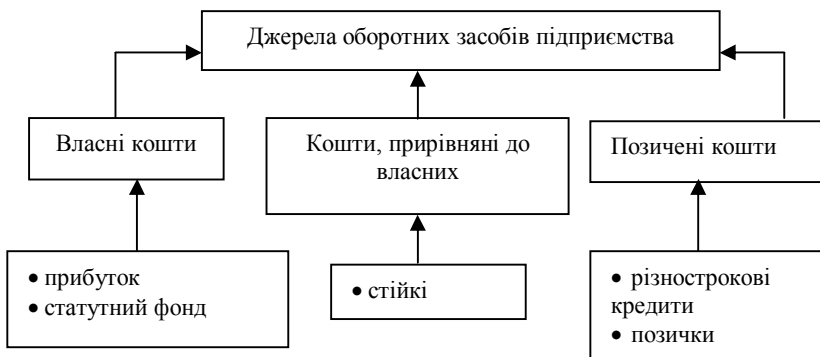


Рис. 3.6. Джерела формування оборотних засобів підприємства

Кожне підприємство, яке створюється, формує свої оборотні засоби за рахунок коштів засновників. У процесі виробничої діяльності додаткова потреба в оборотних засобах покривається, як правило, за рахунок власних фінансових ресурсів підприємства, основним з яких є прибуток.

Велику роль у джерелах формування оборотних засобів підприємства відіграють прирівняні до власних фінансові кошти, до яких належать стійкі пасиви.

Стійкі пасиви – це оборотні засоби, які юридично не належать підприємству, але постійно використовуються ним у господарському обігу.

До них входять:

- мінімальна заборгованість підприємства з резерву майбутніх платежів, що є витратами, які належать до витрат виробництва, але які не застосовуються для безпосереднього виготовлення продукції;
- стійка перехідна заборгованість постачальникам за акцептованими розрахунковими документами;
- мінімальна заборгованість із заробітної плати та відрахування на соціальне страхування;
- залишки амортизаційних відрахувань та запаси матеріалів для капітального ремонту, виконаного господарським способом;
- кошти підприємства, що формуються з кредитів банку та авансів замовників;
- тимчасово вільні кошти спеціальних фондів та ін.

Раціональне використання власних та позикових коштів дає змогу підприємствам успішно долати тимчасові труднощі й ефективніше використовувати оборотні засоби підприємства.

4. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. ІНВЕСТИЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

4.1.1. Поняття, склад і структура інвестицій

Розширення інвестиційних потоків є одним із ключових питань і водночас важливим критерієм успішного реформування ринкових відносин в економіці. Позитивна динаміка інвестиційної активності країни є найвагомішим індикатором економічного стану. Приріст інвестицій в економіку, як і в окремо взяте підприємство, засвідчує зростання довіри інвесторів і їхню готовність вкладати кошти у виробництво для забезпечення подальшого розвитку.

Законом України “Про інвестиційну діяльність” інвестиціями визначено всі види майнових та інтелектуальних цінностей, щокладаються в підприємницьку та інші види діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- майнові права, що випливають із авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих (“ноу-хау”);
- права користування землею, будинками, спорудами, водою, ресурсами, обладнанням, а також інші майнові права;
- інші цінності.

Інвестиції у відтворення основних фондів і для забезпечення приросту матеріально-технічних запасів здійснюються у формі капітальних вкладень. Заснування нового підприємства чи розширення вже існуючого передбачає формування початкового капіталу, без якого саме існування процесу виробництва є неможливим. Інвестиції є першим етапом, необхідним для створення чи розширення виробництва. Можна стверджувати, що економічна суть інвестицій полягає в нарощенні обсягу капіталу, який функціонує в економічній системі.

Інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб та держави щодо реалізації інвестицій. Інвестиційна діяльність може здійснюватись на основі таких джерел:

- власних фінансових засобів громадян (заощадження);
- власних фінансових засобів суб'єктів господарювання (прибуток, амортизаційні відрахування), інших видів активів (основні фонди, земельні ділянки, промислова власність та ін.), залучених засобів (від продажу акцій, благодійні та інші внески, засоби, що виділяються холдинговими та акціонерними компаніями, промислово-фінансовими групами на безповоротній основі);
- асигнування із державного та місцевих бюджетів, фондів підтримки підприємництва, що надаються на безповоротній основі;
- іноземних інвестицій, що надаються у формі фінансової чи іншої участі, у статутному капіталі спільних підприємств, а також у формі прямих вкладень (у грошовій формі) міжнародних організацій та фінансових інститутів, держав, підприємств, організацій різних форм власності, приватних осіб;
- різних форм позикових засобів, зокрема кредитів, що надаються державою, іноземними інвесторами, облігаційних позик, кредитів банків та інших інституційних інвесторів: інвестиційних фондів та компаній, страхових організацій, пенсійних фондів, а також векселів та інших засобів.

Реципієнт (досл. з лат., той, що одержує, приймає) – фізична чи юридична особа, що отримує платежі, доходи, залучає інвестиції.

Перші чотири групи зазначених джерел інвестицій утворюють власний капітал підприємства реципієнта. Засоби, залучені підприємством з цих джерел зовні, не підлягають поверненню. Суб'єкти, що надали засоби цими каналами, як правило, беруть участь в доходах від реалізації інвестиційних проектів на правах власності або дольової участі.

П'ята група джерел становить залучений капітал реципієнта. Ці засоби підлягають поверненню на попередньо визначених умовах (термін залучення, умови, процентні платежі). Суб'єкти, що надавали грошові засоби цими каналами, не беруть участі в розподілі доходів, отриманих у результаті діяльності підприємства реципієнта чи від реалізації окремого інвестиційного проекту.

Суб'єктом інвестицій є реципієнт – підприємство, організація, фірма, діюча або новостворена, які використовують залучені інвестиційні ресурси. Інвесторами можуть виступати громадяни, юридичні особи України, а також іноземних держав.

Інвестори – це суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позикових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності.

Учасниками інвестиційної діяльності також можуть бути громадяни та юридичні особи України, інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлення або на підставі доручення інвестора.

Об'єкти інвестицій:

- підприємства, що створюються, будуються, реконструюються або розширюються, метою діяльності яких є виробництво нових товарів чи надання послуг;

- комплекси об'єктів, що створюються, будуються і орієнтовані на вирішення однієї проблеми. У цьому випадку, під об'єктом інвестицій розуміють програму територіального, регіонального чи іншого рівнів;

- освоєння виробництва нових товарів (послуг) на виробничих площах, що є в наявності, в рамках діючих виробництв і організацій;

- запровадження нової техніки у вже існуюче виробництво.

Інвестиції можуть охоплювати як повний науково-технічний і виробничий цикли створення продукції (ресурсу, послуги), так і окремі його елементи (стадії): наукові й прикладні дослідження, проектно-конструкторські роботи, розширення чи реконструкція діючого виробництва, організація нового виробництва або випуск нової продукції, запровадження нової техніки тощо.

Інвестиції в об'єкти підприємницької діяльності здійснюються в різних формах. Для обліку, аналізу і планування інвестиції класифікуються за окремими ознаками:

1. За **об'єктами вкладених засобів** виділяють реальні та фінансові інвестиції.

Під **реальними** інвестиціями розуміють вкладення засобів у реальні активи – як матеріальні, так і нематеріальні (вкладення засобів « нематеріальні активи, пов'язані з науково-технічним прогресом, характеризуються як інноваційні інвестиції).

Під **фінансовими** інвестиціями розуміють вкладення засобів у різні фінансові інструменти (активи), серед яких найвагомішу частку займають вкладення засобів у цінні папери.

2. За **характером участі** в інвестуванні виділяють прямі та

непрямі інвестиції.

Під **прямими** інвестиціями розуміють безпосередню участь інвестора у виборі об'єктів інвестування і вкладення засобів. Пряме інвестування здійснюють, в основному, підготовлені інвестори, що мають досить точну інформацію про об'єкт інвестування і добре ознайомлені з механізмом інвестування.

Під **непрямими** інвестиціями розуміють інвестування, опосередковане, шляхом звернення до інвестиційних або фінансових посередників.

Не всі інвестори мають достатню кваліфікацію для ефективного вибору об'єкта інвестування і наступного управління ними. У цьому випадку вони купують цінні папери, що випускаються інвестиційними або іншими фінансовими посередниками (наприклад, інвестиційні сертифікати інвестиційних фондів та компаній), а останні зібрані таким чином інвестиційні ресурси, розміщують на свій розсуд – вибирають найефективніші об'єкти інвестування, беруть участь в управлінні ними, а отримані доходи розподіляють потім серед своїх клієнтів і учасників.

3. За **періодом інвестування** розрізняють короткострокові та довгострокові інвестиції.

Під **короткостроковими** інвестиціями розуміють вкладення капіталу на період, не більше одного року (наприклад, короткострокові депозитні вклади, купівля короткострокових ощадних сертифікатів і т.п.).

Під **довгостроковими** інвестиціями розуміють вкладення капіталу на період, більше одного року. Цей критерій прийнятий на практиці обліку, але, як засвідчує досвід, він потребує подальшої деталізації.

У практиці провідних інвестиційних компаній довгострокові інвестиції деталізують таким чином: а) до 2 років; б) від 2 до 3 років; в) від 3 до 5 років; г) більше 5 років.

4. За **формами власності** інвесторів виділяють інвестиції приватні, державні, іноземні та спільні.

Під **приватними** інвестиціями розуміють вкладення засобів, що здійснюється громадянами, а також підприємствами недержавних форм власності, перш за все, колективної (правильно було б назвати цю форму інвестицій "недержавними", але в економічній практиці використовують термін "приватні").

Під **державними** інвестиціями розуміють вкладення, що здійснюють центральні та місцеві органи влади і управління за

рахунок бюджетних засобів, а також державні підприємства та заклади за рахунок власних і позикових засобів.

Під **іноземними** інвестиціями розуміють вкладення, що здійснюються іноземними громадянами, юридичними особами і державами.

Під **спільними** інвестиціями розуміють вкладення, що здійснюються суб'єктами даної країни та іноземних держав.

5. За **регіональною ознакою** розрізняють інвестиції всередині країни та за кордоном.

Під **інвестиціями всередині країни** (внутрішніми інвестиціями) розуміють вкладення засобів в об'єкти інвестування, розміщені в територіальних кордонах країни-інвестора.

4.1.2. Інвестиції, їх види та характеристика

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

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

Для проведення обліку, аналізу, планування і контролю використання інвестиції класифікують за певними ознаками.

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

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

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

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

Прямі інвестиції – вкладання коштів у певні об'єкти інвестування безпосередньо інвестором, без залучення фінансових

посередників (інвестиційних компаній та фондів).

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

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

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

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

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

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

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

5. За регіональними ознаками розрізняють внутрішні та зовнішні інвестиції.

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

4.1.3. Сутність та класифікація капітальних вкладень підприємства

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

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

До складу капіталовкладень належать витрати на будівництво, реконструкцію, розширення, технічне переозброєння і підтримку потужностей діючих підприємств, а також на придбання обладнання,

транспортних засобів та інших об'єктів основних засобів виробничого і невикористаного призначення.

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

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

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

Розширення діючих підприємств передбачає будівництво додаткових виробництв на діючому підприємстві, а також будівництво нових і розширення існуючих окремих виробничих цехів та об'єктів основних фондів на території діючих підприємств та прилеглих до них майданчиків. Розширенням є також будівництво філій та виробництв, які після введення в дію не перебувають на самостійному балансі.

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

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

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

За технологічною структурою капіталовкладення поділяються на витрати, пов'язані з будівельними, монтажними та іншими капітальними роботами та послугами, з придбанням усіх видів устатку-

вання, інструмента та інвентарю.

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

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

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

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

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

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

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

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

До капіталовкладень виробничого призначення належать вкладення капіталу в об'єкти, які після завершення їх будівництва

функціонуватимуть у сфері матеріального та нематеріального виробництва у промисловості, сільському господарстві, будівництві, на транспорті, зв'язку тощо.

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

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

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

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

Господарський спосіб будівництва застосовує саме підприємство-збудовник. При цьому роботи на об'єкті будівництва ведуться власними силами та засобами підприємства поряд з основною виробничою діяльністю.

За будь-якого способу ведення будівельно-монтажних робіт визначається кошторисна вартість будівництва, яка розраховується згідно з встановленими цінами, тарифами і розцінками на ці роботи і є ціною на спорудження об'єкта.

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

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

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

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

За формою власності розрізняють державні та приватні капітальні вкладення. Державні капіталовкладення здійснюються за ра-

хунок державних коштів і призначені для виконання державних програм розвитку окремих галузей і підприємств.

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

4.1.4. Критерії оцінки інвестиційних проектів

Термін "інвестиційний проект" має подвійний зміст, з одного боку, його можна трактувати як діло, захід, що передбачає здійснення комплексу будь-яких дій для забезпечення досягнення нових цілей чи результатів (близькими за змістом в цьому випадку є терміни "господарський захід", робота, комплекс робіт, проект), з іншого боку, як систему організаційно-правових та розрахунково-фінансових документів, необхідних для здійснення будь-яких дій чи таких, що описують такі дії.

Під інвестиційним проектом розуміють пакет документів, який його описує і, як правило, він містить перелік окремих документів:

- техніко-економічне обґрунтування проекту, яке повинно включати розрахунок окупності проекту;
- контрактна документація (матеріали для проведення або результати тендерних торгів, проведення переговорів з потенційними інвесторами, розробка робочої документації);
- підсумки аналізу фінансового стану підприємства-реципієнта (ліквідність обігових активів, структура залучення обігових коштів, прибутковість діяльності, оборотність капіталу), який може бути оформлений у вигляді аудиторського висновку;
- вимоги до складу і змісту вихідних даних щодо проведення оцінки ефективності проекту та ін.

Підсумовуючим документом інвестиційного проекту, який передує прийняттю остаточного рішення про його реалізацію, є техніко-економічне обґрунтування. Воно включає такі основні розділи:

♦ **загальні передумови й історія проекту** – ім'я й адреса ініціатора проекту, передумови розроблення проекту, мета (корпоративна) і загальні риси передбачуваної стратегії проекту, включаючи географічний регіон, частку ринку (внутрішнього, зовнішнього), плановану стратегію конкуренції (лідерство на витратах, диференціацію продукції), місце розташування проекту (орієнтація стосовно ринку чи ресурсів);

♦ **загальний аналіз ринку і концепція маркетингу** – результати маркетингових досліджень (ділове середовище, цільовий ринок, сегментація ринку, канали збуту, конкуренція, життєві цикли попиту і продукту), показники попиту (кількість, ціни) і пропозиції (минулі, досягнуті й перспективні обсяги постачання), обґрунтування маркетингових стратегій для досягнення цілей проекту й опис концепції маркетингу;

♦ **сировина і постачання** – ситуація з наявністю сировини, виробничих матеріалів і компонентів, потреби в постачаннях матеріальних ресурсів, план і управління постачанням;

♦ **місце розташування і довкілля** – місце розташування й обрана ділянка для реалізації проекту з огляду екологічного впливу, соціально-економічної політики, стимулів і обмежень, інфраструктура та умови, обґрунтування вибору місця розташування, основні витрати, що відносяться до облаштування місця розташування;

♦ **проектування і технологія** – виробнича програма і потужність підприємства, опис обраної технології, її переваги і недоліки, життєвий цикл, спосіб передачі технології, навчання, контроль якості, виробнича структура підприємства (виробничі приміщення, устаткування, спосіб їхнього залучення, вартість), основні роботи з капітального будівництва;

♦ **організація і накладні витрати** – організаційна структура і засоби управління;

♦ **трудові ресурси** – соціально-економічне і культурне середовище стосовно вимог проекту, наявність трудових ресурсів, вимоги до набору і навчання, вимоги до найманого персоналу (чисельність і професійно-кваліфікаційна структура), витрати щодо залучення й утримання персоналу;

♦ **схема реалізації проекту** – тривалість капітального будівництва і монтажу устаткування, пусконаладжувальних робіт, освоєння виробництва, перелік дій зі своєчасного здійснення проекту;

♦ **фінансовий аналіз і оцінка інвестицій** – критерії оцінки інвестицій (економічні, науково-технічні, соціальні та ін.), інвестиційні витрати (величина, джерела), поточні виробничо-збутові витрати, очікувані фінансові результати, фінансування проекту (умови залучення власного і позикового капіталу), оцінка інвестицій – прибуток, термін окупності інвестицій, чистий грошовий потік, дисконтований грошовий потік, внутрішня норма рентабельності стосовно до різних категорій учасників проекту, вплив на навколишні умови, аналіз невизначеності і ризику, можливі засоби управління ризиком;

♦ **ВИСНОВКИ**, що визначають головні переваги і недоліки проекту, ймовірність його успішної реалізації.

Якщо на цьому етапі аналізу проекту отриманий неприйнятний результат, то це може бути підставою повернення для перегляду вихідних передумов, покладених в основу фінансового прогнозу, або відхилення інвестиційного проекту як економічно неспроможного.

При одержанні позитивної оцінки ефективності аналізованого проекту варто детально вивчити різні варіанти фінансування проекту з урахуванням існуючих обмежень на обсяги залучення власного і стороннього капіталу.

Оскільки залучення позикового капіталу може істотно вплинути на структуру грошових потоків під час реалізації проекту, то за результатами вибору альтернативних джерел фінансування проекту інвестору необхідно оцінити ефективність використання власного капіталу, інвестованого в проект. За результатами таких оцінок приймається рішення про доцільність реалізації проекту за критерієм його економічної ефективності і розробляється комплексний план реалізації. В останні роки у господарській практиці склалися визначені стандарти при оформленні проектів у вигляді бізнес-планів.

Прогноз економічних показників інвестиційного проекту базується на результатах оцінки ринкових перспектив реалізації проекту і призначений для визначення його фінансової спроможності. Фінансова незалежність полягає в здатності фірми вчасно і у повному обсязі виконувати фінансові зобов'язання, що виникають у зв'язку з реалізацією проекту, з одного боку, а з іншого – в одержанні інвестором прибутку не меншого, ніж він міг би отримати за найкращого альтернативного використання підприємницьких зусиль і вкладеного в проект капіталу. Перший з цих факторів вимагає дотримання позитивного сальдо балансу надходжень і платежів коштів протягом реалізації інвестиційного періоду, а другий – позитивної оцінки економічної ефективності інвестицій у проект. До складу ключових економічних показників проекту відносяться:

- інвестиційні й поточні витрати, вихідний грошовий потік (Cash Out Flow – COF) – включає інвестиційні витрати, що визначають величину початкових капітальних вкладень у проект, а також поточні фінансові платежі за проектом, які охоплюють поточні витрати без врахування амортизаційних відрахувань на необоротні активи, залучені в проект. Амортизаційні відрахування є за формою номінальними грошовими витратами, оскільки вони входять до складу витрат економічного суб'єкта, зменшуючи оподатковуваний прибуток,

однак реально вони не виплачуються зовнішнім агентам і акумулюються економічним суб'єктом, який здійснює реалізацію проекту;

- фінансові результати проекту, вхідний грошовий потік (Cash in Flow – CIF), надходження від реалізації інвестиційного проекту визначаються джерелами, термінами і розмірами надходжень коштів (готівки на банківські рахунки чи в касу) господарського суб'єкту, який здійснює реалізацію проекту.

Джерела надходження коштів для реалізації інвестиційного проекту:

- виторг від реалізації продукції (послуг);
- кредити і позики зовнішніх агентів;
- акціонерний капітал, мобілізований за рахунок емісії акцій;
- виторг від реалізації активів, що залучаються в проект і оцінюваних на момент завершення проекту;
- інші позареалізаційні доходи, пов'язані з реалізацією проекту.

Грошовий потік визначається як сукупність коштів, що реально надходять на рахунки чи в касу господарського суб'єкту у результаті реалізації проекту (вхідний грошовий потік) і виплачуваних зовнішнім агентам (вихідний грошовий потік).

Чистий грошовий потік (Net Cash Flow – NCF) визначається як різниця між реальним притоком і реальним відтоком грошових коштів, здійснюваних протягом визначеного інтервалу часу реалізації інвестиційного проекту.

$$NCF_t = CIF_t - COF_t,$$

де NCF_t – чистий грошовий потік в інтервалі часу t , грошових одиниць;

CIF_t – вхідний грошовий потік в інтервалі часу t , грошових одиниць;

COF_t – вихідний грошовий потік в інтервалі часу t , грошових одиниць.

До показників ефективності інвестиції належать термін окупності інвестицій, індекс прибутковості, внутрішня норма рентабельності, чистий дисконтований (наведений) дохід.

Термін окупності – період, протягом якого інвестиції будуть повернуті за рахунок прибутку, одержаного від реалізації інноваційного проекту. Під час використання показника потрібно враховувати, що на ефективність інвестицій діє фактор часу.

$$To = \frac{Kz}{CIF},$$

де Kz – капітальні затрати на реалізацію інвестиційного проекту,

грошових одиниць.

Гривня або інша грошова одиниця, одержана завтра, не еквівалентна сьогоднішній. Це пов'язано з інфляцією, ризиком, можливостями альтернативного використання капіталу, доходами, одержаними за межами строків окупності. Тобто сьогоднішня цінність майбутніх доходів повинна бути виміряна з урахуванням цих факторів. Отже, що строк окупності можна використовувати не в якості критерію вибору інвестиційного проекту, а у вигляді обмеження при прийнятті рішення. Це означає, якщо строк окупності більше якогось прийнятого граничного значення, то інвестиційний проект не доцільно розглядати.

Оскільки тривалість реалізації інвестиційних проектів є значною і вимірюється роками, перед інвесторами постає питання співмірності сьогоднішніх грошових витрат і доходів, які він може отримати в майбутньому. З плином часу вартість грошей змінюється. Інвестори віддають перевагу грошам, які є сьогодні, а не тим, що будуть завтра, бо вони дають їм змогу збільшити власний капітал. До причин втрати грошей своєї вартості можна віднести інфляцію, ризик, схильність до ліквідності.

Основою дисконту є процентна ставка. Доцільною ставкою дисконту є гарантована, безризикова процентна ставка від майбутніх потоків грошей, наприклад, від державних цінних паперів. Для проектів, що фінансуються різними приватними інвесторами, майбутні грошові потоки не завжди є гарантованими. За умов невизначеності майбутніх доходів у наступні роки під час розрахунку чистої сьогоднішньої вартості проекту, як правило, збільшують ставку дисконту, враховуючи надбавки за ризик.

Оцінка інвестиційних проектів здійснюється за допомогою ставки порівняння. Зміст цього показника полягає у визначенні темпу зниження цінності грошових ресурсів.

Найскладніша проблема – визначення величини складових коефіцієнта дисконтування. Якщо інвестор проводить розрахунок у поточних (реальних з урахуванням інфляції) цінах, то ставка дисконтування для різних періодів часу може мати різне значення. Беручи до уваги, що більшість проектів не може бути конкретно розрахована в постійних цінах, то виникає серйозна проблема обґрунтування правильного вибору ставок дисконта.

В якості мінімальної норми прибутку може виступати також найменший гарантований рівень доходності, який склався на ринку капіталів, тобто нижня межа вартості капіталу, наприклад, облікова

ставка Національного банку України.

Для підприємств, які здійснюють витрати на інвестиційні проекти, в якості коефіцієнта дисконтування можна використати середньозважену вартість постійного (акціонерного і довгостроково залученого) капіталу, яка визначається на основі величини дивідендних і процентних виплат. В якості прийнятного значення ставки порівняння можуть бути використані процентні ставки за довготермінових банківських кредитів.

Індекс прибутковості – частка від ділення вартості майбутніх грошових потоків за проектом, пов'язаних з його реалізацією на вартість початкових інвестицій. Значення цього коефіцієнту не повинно бути меншим одиниці.

$$Ip = \frac{\sum_{i=1}^r CIFT}{Kz},$$

де T – термін реалізації інвестиційного проекту, років.

Із перерахованих вище показників ефективності інвестицій найбільшого розповсюдження набули показники внутрішньої норми рентабельності і чистого доходу (чистої поточної вартості проекту).

Чистий наведений дохід обчислюється як різниця між чистими притоками і відтоками грошових потоків, тобто без урахування джерел фінансування. Він складається з прибутку і амортизаційних відрахувань за виключенням інвестиційних витрат і податкових виплат.

Прибуток, у цьому випадку, втілює в собі дохід від поточної діяльності, а амортизаційні відрахування – заміщення первинних інвестицій в постійні активи.

Якщо під час реалізації проекту залучають сторонніх інвесторів, то для них, в першу чергу, важливим є порівняння сумарного чистого доходу з повними інвестиційними витратами. Для власника підприємства вагомим буде розрахунок чистого доходу від проекту за вирахуванням виплати процентів і погашення зовнішньої заборгованості. Для об'єктивної оцінки вкладених інвестиційних засобів всі потоки майбутніх надходжень і платежів дисконтуються, тобто приводяться у порівняльний вигляд із урахуванням фактора часу. Перерахунок вказаних величин здійснюється на початку втілення проекту за допомогою коефіцієнта приведення. Для кожного інтервалу планування значення цих коефіцієнтів розраховується за заданою ставкою порівняння. Для розрахунку коефіцієнтів порівняння можна використати формулу складних процентів.

Показник чистої (приведеної) вартості (NPV) буде не що інше, як сума всіх значень чистих потоків грошових засобів, помножених на відповідні коефіцієнти.

З двох варіантів проектів перевагу має той, в якого показник чистої теперішньої вартості більший.

Внутрішня норма рентабельності (IRR) – це та порівняльна ставка, за якої сума дисконтованих притоків грошових засобів дорівнює сумі витрат. Під час розрахунку цього показника допускається, що здійснювалась капіталізація одержуваних чистих доходів, тобто що всі внесені грошові засоби, які утворилися, повинні бути або реінвестовані, або спрямовані на погашення зовнішньої заборгованості. Внутрішня норма рентабельності, звичайно, визначається методом ітераційного підбору значень ставки порівнянь під час обчислення чистої поточної вартості проекту.

При ставці позикового процента, рівній внутрішній нормі рентабельності, інвестування фінансових засобів у проект дасть у підсумку той же сумарний дохід, що і вкладення їх у банк на депозитний рахунок.

Інвестиційні проекти, звичайно, характеризуються грошовими потоками, що мають різну інтенсивність протягом окремих інтервалів інвестиційного періоду. Чистий грошовий потік може бути негативним на інвестиційному етапі проекту, коли відбуваються інвестиційні витрати під час започаткування проекту, і приймають позитивні значення на етапі експлуатації проекту, коли поточні надходження перевищують розміри поточних платежів.

Прогноз фінансових показників варто робити диференційовано за інтервалами реалізації інвестиційного проекту. Як інтервал інвестиційного періоду можуть бути прийняті місяць, квартал чи рік. Під час вибору конкретного інтервалу варто виходити, по-перше, із планованої періодичності грошових надходжень і платежів, і, по-друге, із прийнятної точності одержання прогнозів на кожному інтервалі. Для довгострокових проектів рекомендується використовувати різний поділ інвестиційного періоду на інтервали. Так, за інтервал для першого року реалізації проекту, звичайно, приймається місяць або квартал, то для наступних років реалізації проекту за основний часовий інтервал приймається рік.

Під час прогнозування економічних показників проекту необхідно враховувати невизначеність прогнозованих результатів, що впливає з наявності ризику інвестування. Ризик полягає в можливому зменшенні фактичної віддачі від інвестицій у порівнянні з початковими очікуванням.

4.1.5. Зовнішні джерела інвестиційних ресурсів

В економічно розвинених країнах фондовий ринок є визначним джерелом інвестиційних ресурсів. У важливості і широких можливостях освоєння механізму фондового ринку в практиці господарської діяльності нікого не потрібно переконувати. Фондовий ринок потрібно розглядати як сегмент фінансового ринку, а тому для повнішого розуміння проаналізуємо зміст поняття "фінансовий ринок".

Фінансовий ринок – це механізм регулювання відповідних правових і економічних відносин, з одного боку, між підприємствами, організаціями, іншими структурами, які відчують потребу в фінансових ресурсах для свого розвитку, та, з іншого боку, організаціями і громадянами, які можуть надати ці ресурси на певних визначених умовах. Об'єктивною передумовою існування фондового ринку є перевищення щорічних валових доходів сімейних господарств, деяких суб'єктів підприємницької діяльності над величиною їх щорічних валових витрат, тобто існування заощаджень.

Основні функції фінансового ринку:

1. Об'єднання роздрібнених заощаджень населення, приватного бізнесу, тимчасово вільних коштів державних підрозділів, іноземних інвесторів та концентрація значних грошових коштів;
2. Трансформація залучених грошових засобів у позиковий або інвестиційний капітал, який забезпечує фінансування великої кількості каналів, по яких грошові засоби переміщуються від власників заощаджень до користувачів фінансовими ресурсами. Ці канали поділяються на дві групи:

- прямого фінансування, тобто такі, по яких грошові засоби надходять до позичальників безпосередньо від їх власників;
- непрямого фінансування, тобто такі, по яких грошові засоби надходять від їх власників до позичальників через спеціальні інститути: банки, страхові і фінансові компанії, інвестиційні фонди тощо.

Виходячи з основної функції цих інститутів, їх називають фінансовими посередниками.

Фінансовий ринок включає дві основні складові:

- ринок банківських позик;
- ринок цінних паперів, тобто фондовий ринок.

Ринок банківських позик – це механізм, який дозволяє акумулювати тимчасово вільні грошові засоби юридичних осіб і населення і в подальшому передавати ці засоби юридичним і фізичним

особам на умовах повернення, платності і строковості, зокрема для фінансування підприємницької діяльності.

Особливістю цієї частини фінансового ринку є відносно короткий термін фінансування (переважно в межах 5 років, для України в межах одного року) і висока вартість коштів, отриманих таким шляхом.

Фондовий ринок, який ще називають ринком цінних паперів, характеризує сукупність економічних відносин, що складаються в процесі купівлі-продажу фінансових активів під впливом попиту і пропозиції на грошові і фінансові активи, рух яких здійснюється за допомогою цінних паперів.

Фондовий ринок — це механізм, який дозволяє суб'єктам підприємницької діяльності залучати додаткові грошові ресурси на проміжки часу від кількох місяців до кількох десятків років, а в переважній більшості випадків, на весь період діяльності конкретного суб'єкта господарювання. Цей механізм, залежно від форми залучення капіталу та способу оплати доходу на залучений капітал, передбачає два можливих способи фінансування:

- фінансування шляхом отримання позик через емісію боргових цінних паперів, зокрема облігацій. Таке фінансування полягає в укладенні угоди, згідно з якою підприємство отримує грошові засоби в обмін на зобов'язання повернути ці засоби в майбутньому з виплатою обумовленого проценту, причому прав на частку власності кредитор не отримує;
- капітальне фінансування шляхом випуску (емісії) акцій полягає у випуску підприємством цінних паперів. Зміст капітального фінансування полягає в укладенні угоди, згідно з якою підприємство отримує грошові кошти для задоволення потреб в інвестиціях в обмін на право дольової участі у власності на це підприємство.

На відміну від ринку банківських позик, на якому одержувачами грошових коштів можуть бути і фізичні особи (громадяни), на фондовому ринку можливим є фінансування лише юридичних осіб, це пов'язано з тим, що лише останнім законодавчо надається право здійснення емісії (випуску) цінних паперів.

Найпоширенішим, найрозумілішим і найдоступнішим способом залучення грошових ресурсів для забезпечення життєдіяльності і розвитку підприємств є одержання кредитів.

Законодавством України кредит визначається як кошти та матеріальні цінності, які надаються резидентами (суб'єктами господарювання України) або нерезидентами у користування юридичним

або фізичним особам на визначений строк та під процент. Кредит розподіляється на фінансовий (банківський), товарний та під цінні папери.

Фінансовий кредит – кошти, які надаються банком – резидентом або нерезидентом, кваліфікованим як банківська установа, у позику юридичній або фізичній особі на визначений строк для цільового використання та під процент.

Товарний кредит – товари, які передаються резидентом або нерезидентом у власність юридичним чи фізичним особам на умовах угоди, що передбачає відтермінування кінцевого розрахунку на визначений термін та під процент. Товарний кредит передбачає передавання права власності на товари (результати робіт, послуг) покупцю (замовнику) в момент підписання договору або фізичного отримання товарів (робіт, послуг) таким покупцем (замовником) незалежно від часу погашення заборгованості.

Кредит під цінні папери, що засвідчують відносини позики – це кошти, які залучаються юридичною особою-боржником від інших юридичних або фізичних осіб як компенсація вартості випущених (емітованих) таким боржником облігацій або депозитних сертифікатів.

Лізинговий кредит – довгострокова здача в оренду з правом викупу основних засобів, куплених орендодавцем для орендаря з метою виробничого використання.

У лізингових операціях беруть участь три сторони: поставальник (виробник) машин і устаткування, організація, що фінансує угоду (орендодавець), та організація, що використовує орендоване майно у своїх інтересах (орендар). Організаціями, які фінансують лізингові операції, є комерційні банки або їхні дочірні лізингові компанії.

У межах довгострокової оренди розрізняють дві основні форми лізингових операцій – оперативний і фінансовий лізинг.

Оперативний лізинг передбачає передачу орендного права користування основними фондами, що належать орендодавцю, на термін, що не перевищує терміну їхньої повної амортизації, з обов'язковим поверненням цих основних фондів орендодавцю. Право власності на орендовані основні фонди залишається в орендодавця протягом усього терміну оренди.

Фінансовий лізинг передбачає придбання орендодавцем основних фондів на замовлення орендаря з наступною передачею орендареві права користування цими основними фондами на термін, менший ніж термін повної амортизації, з обов'язковою наступною

передачею орендареві права власності. Комерційні банки використовують в основному фінансовий лізинг.

Об'єкти лізингу – це різне рухоме (машини, обладнання, транспортні засоби, обчислювальна техніка тощо) і нерухоме (будинки, споруди) майно.

Процес залучення грошових коштів через випуск акцій, облігацій та інших цінних паперів, а також через дольову участь у підприємствах називається фінансовим вкладенням або інвестицією. Залежно від періоду залучення виділяють довгострокові (терміном більше одного року) і короткотермінові (до одного року) фінансові вкладення. Особа, юридична чи фізична, яка вкладає засоби у зазначені активи, називається інвестором, а сторона, як правило, юридична особа, яка випускає (емітує) цінні папери або підтверджує право участі – емітентом.

З наведеного визначення видно, що емітентом цінних паперів може бути лише юридична особа, яка від свого імені випускає цінні папери і зобов'язується виконувати обов'язки, що випливають з умов їх випуску. Для здійснення емісії цінних паперів, згідно з чинним законодавством, необхідно пройти реєстрацію в Державній комісії з цінних паперів та фондовому ринку. Відповідно до Закону України “Про господарські товариства”, правом здійснення емісії акцій наділені акціонерні товариства відкритого і закритого типів. Правом емісії облігацій наділені відповідним чином організовані господарські товариства усіх форм власності, а також державні й місцеві органи влади.

Щодо такого виду цінного паперу як вексель ситуація дещо інша, оскільки виписання векселя, як свідчення безумовного боргового зобов'язання, не передбачає його реєстрації і може виписуватись будь-якою юридичною особою. При цьому найважливішим є питання забезпечення відповідної ліквідності такого боргового зобов'язання відповідним майном, заставою або гарантіями іншої особи.

Держава може емітувати облігації, державні позики без облігацій, а також похідні цінні папери, зокрема приватизаційні папери і опціони.

Боргові зобов'язання, а саме: муніципальні позики, можуть випускати органи місцевої влади або адміністрації. Такі випуски здійснюються для акумулювання вільних грошових коштів населення і юридичних осіб для реалізації певних значних проектів, будівництва доріг, житла, вирішення соціальних проблем і т. п.

Емітентами фінансових активів можуть бути акціонерні товариства, підприємства і організації інших форм власності, банки, інвестиційні фонди і компанії.

Згідно з Законом “Про господарські товариства” акціонерні товариства можуть емітувати пайові, боргові і похідні цінні папери. Акціонерні товариства створюються шляхом об’єднання капіталів через випуск акцій, що підтверджують пайову участь кожного акціонера у власному капіталі акціонерного товариства. Позиковий капітал може формуватись не лише за рахунок банківських кредитів, але й шляхом випуску корпоративних облігацій, а також коротко-термінових зобов’язань типу векселів. Акціонерні товариства можуть випускати і похідні цінні папери (опціони, форвардні і ф’ючерсні контракти).

Боргові зобов’язання, облігації і векселі можуть випускатись підприємствами усіх форм власності, незалежно від їхньої організаційно-правової форми. Такі зобов’язання повинні забезпечуватись матеріальними активами і наданням відповідно оформленої застави, яка знаходиться у кредитора до моменту погашення цінних паперів.

Активними емітентами цінних паперів виступають банки, які так само, як і акціонерні товариства, можуть випускати всі види цінних паперів; боргові, пайові і похідні. Створювані у формі акціонерних товариств банки емітують акції. Залучаючи фінансові ресурси, банки випускають депозитні і ощадні сертифікати, фінансові векселі. При укладенні термінових угод банки можуть використовувати опціони і ф’ючерсні контракти.

Інвестиційні компанії і фонди мають право випускати пайові і похідні цінні папери, окрім боргових. Інвестиційні фонди, створені у формі акціонерних товариств, емітують акції серед своїх засновників, юридичних і фізичних осіб. Окрім того, інвестиційні фонди наділені правом емітувати інвестиційні сертифікати серед учасників з метою залучення додаткових коштів для формування інвестиційного портфеля з метою забезпечення учасникам максимальних прибутків при мінімальному ризику.

На фондовому ринку в ролі продавця цінних паперів може виступати як емітент, так і інвестор. Перехід цінного паперу від емітента у власність першого інвестора називається первинним розміщенням. Подальший продаж цінних паперів інвесторами характеризують як обіг паперів на вторинному ринку. На цьому ринку фінансовий актив може багато разів змінювати свого власника.

Первинний і вторинний ринки цінних паперів існують в

організований і неорганізований формах. Організований фондовий ринок України представлений фондовою та іншими біржами, на яких діють чіткі правила торгівлі цінними паперами, позабіржовою фондовою торговою системою. Неорганізований ринок немає чітких правил купівлі-продажу.

Держава, в особі Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку, здійснює контроль за ринком цінних паперів шляхом ведення реєстру емітентів цінних паперів, введення інституту депозитарію, ліцензування діяльності з випуску і обігу цінних паперів. Таким чином, операції щодо залучення фінансових ресурсів шляхом емісії цінних паперів пов'язані з такими циклами: емісія, первинне розміщення, обіг на вторинному ринку, погашення або викуп емітентом. Алгоритм здійснення емісії цінних паперів включає:

- визначення обсягу емісії;
- підготовку і публікацію проспекту емісії;
- реєстрація випуску в Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку;
- друк бланків цінних паперів;
- публікація об'яви про випуск цінних паперів.

Обсяг емісії акцій визначається розміром статутного фонду акціонерного товариства або його планованим приростом. Кількість емітованих акцій визначається шляхом ділення розміру статутного фонду або величини його приросту на номінальну вартість цінного паперу. Розмір емісії боргових зобов'язань визначається шляхом ділення суми позики на номінальну ціну облігації, сертифікату, фінансового векселя.

Операції з обігу цінних паперів регулюються Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку і можуть проводитись уповноваженими юридичними особами, торговцями цінними паперами, які повинні мати відповідні ліцензії, хоча покупцями і продавцями цінних паперів можуть бути будь-які фізичні чи юридичні особи. Обов'язковою складовою операцій купівлі-продажу іменних цінних паперів повинно бути внесення змін до реєстрів власників цінних паперів емітентів для належного переоформлення прав власності. На сьогоднішній день в Україні сформовані і законодавчо визначені основні передумови функціонування фондового ринку, джерела якого практично невичерпні. Досконале оволодіння інструментами фондового ринку відкриває широкі можливості щодо мобілізації значних фінансових ресурсів для забезпечення реалізації інвестиційних і підприємницьких проєктів і програм.

4.1.6. Чинники підвищення ефективності використання капітальних вкладень і фінансових інвестицій

На рівень ефективності використання капітальних вкладень, їхню результативність (віддачу) впливає велика кількість різноманітних організаційно-економічних чинників. Без ретельного врахування таких у практиці сучасного господарювання неможливо досягти максимальної прибутковості інвестування виробництва та інших сфер діяльності підприємств. Найістотніший вплив на ефективність капітальних вкладень справляють групи чинників, що визначають структуру і тривалість інвестиційно-відтворювальних процесів, ефектоутворювальну спроможність економічних методів управління ними з боку відповідних суб'єктів господарювання (рис. 4.1).



Рис. 4.1. Основні організаційно-економічні чинники підвищення ефективності використання капітальних вкладень

Найбільші можливості підвищення ефективності використання капітальних вкладень зумовлюються організацією сучасної проектно-кошторисної справи і забезпеченням завдяки цьому високої економічної ефективності проектних рішень. Саме у процесі розробки проектів розширення та реконструкції діючих і спорудження нових виробничих об'єктів (підприємств) мають бути використані найновіт-

ніші досягнення в галузі техніко-технологічних та організаційних рішень, будівельних матеріалів і конструкцій, просторового розміщення будівель (споруд); обґрунтовані і прийняті для розрахунків зменшені проти минулого періоду та інших аналогічних об'єктів питомі капітальні вкладення; а також реальна кошторисна вартість усього обсягу робіт за відповідною формою відтворення основних фондів.

Великим і досі маловикористовуваним резервом підвищенням ефективності капітальних вкладень є значне скорочення тривалості всіх стадій інвестиційного циклу – від проектування до освоєння введених в дію виробничих об'єктів та об'єктів соціальної інфраструктури. Як свідчить аналіз фактичного стану справ на підприємствах багатьох галузей народного господарства України, тривалість реконструкції (розширення) діючих і спорудження нових виробничих об'єктів перевищує існуючі нормативи в середньому в два рази, а проектування та освоєння – приблизно в півтора рази. До цього треба додати, що чинні в Україні нормативи тривалості; окремих стадій інвестиційного циклу вже й так є істотно більшими, ніж у багатьох зарубіжних країнах з розвинутою ринковою економікою.

Основні організаційно-економічні важелі ефективного формування і реалізації фінансових інвестицій підприємств та організацій показано на рис. 4.2.

Найвагомішим організаційно-економічним важелем ефективного формування та використання фінансових інвестицій (цінних паперів) можна вважати розвиток фондового ринку в Україні до масштабів, що відповідають параметрам достатньо потужної ринкової системи господарювання. При цьому дуже важливо дотримуватися певних (визнаних у всьому світі) принципів функціонування такого ринку, а саме:

- правова впорядкованість (достатній розвиток правової інфраструктури забезпечення діяльності фондового ринку);
- прозорість (надання потенційним інвесторам необхідної інформації щодо умов випуску та обігу цінних паперів, а також щодо фінансово-господарської діяльності їхніх емітентів);
- контрольованість (формування надійного механізму обліку та контролю, запобігання зловживанням і злочинності на ринку цінних паперів);
- соціальна справедливість (створення однакових можливостей для діяльності інвесторів на ринку цінних паперів, дотримання прав і свобод суб'єктів ринку);

- ефективність (максимальна реалізація потенційних можливостей фондового ринку для мобілізації та розміщення фінансових інвестицій у пріоритетні галузі національної економіки).



Рис. 4.2. Організаційно-економічні важелі ефективного формування і реалізації фінансових інвестицій

Поліпшення організації державного регулювання фондового ринку має охоплювати такі організаційні заходи:

1. Уточнення функцій системи регулювання фондового ринку, адаптованих до умов розвиненого ринкового середовища;
2. Обов'язкове оприлюднення всієї необхідної заінтересованим

особам інформації про ринок цінних паперів;

3. Обов'язкові ліцензування і нагляд за діяльністю фінансових посередників та організованих систем торгівлі цінними паперами на фондовому ринку;

4. Забезпечення в повній мірі прав власників окремих видів цінних паперів;

5. Своєчасне внесення назрілих змін до законодавчих актів, що служать правовою базою практичного регулювання діяльності учасників ринку цінних паперів.

Удосконалення системи обґрунтування емісії різних видів та обсягів цінних паперів має бути спрямоване на детальний кількісний аналіз практики випуску й розміщення різних цінних паперів; виявлення всієї сукупності недоліків системи емітування цінних паперів в Україні; економічне й соціальне обґрунтування пріоритетності (черговості) випуску окремих цінних паперів та обсягу емітування за їхніми видами з урахуванням дохідності, а також міри впливу на розвиток виробничих та інших суб'єктів господарювання та ефективність їхньої економічної діяльності.

Максимально можливе розширення посередницької діяльності щодо випуску та обігу цінних паперів через надання додаткових послуг у цій сфері спеціалізованими інституціональними утвореннями, банківськими установами та інвестиційними компаніями також помітно сприятиме підвищенню ефективності формування й використання фінансових інвестицій підприємств (організацій). Зазвичай, до таких посередницьких послуг належать брокерська й дилерська діяльність; управління портфелями цінних паперів; реєстраційні функції та довірчі операції; надання позик, пов'язаних із використанням цінних паперів; поєднання функцій фінансового посередника на ринку цінних паперів та інституціонального інвестора тощо.

Одним з важливих організаційно-економічних важелів ефективнішого формування й використання фінансових інвестицій має стати відмова від малоефективної сертифікатної приватизації і перехід до здійснення виключно грошової приватизації державних підприємств та інших цілісних майнових комплексів. Це пояснюється можливістю формування в такий спосіб реального власника суб'єктів підприємницької діяльності, нагромадження значних фінансових інвестицій від приватизації, підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності приватизованих підприємств та інших суб'єктів господарювання.

Посилення контролю за виконанням інвестиційних зобов'язань,

зокрема, умов конкурсів з продажу державного майна можна досягти через, по-перше, установлення санкцій за порушення обумовлених термінів і форм інвестування об'єктів приватизації; по-друге, розробку і практичне використання економічного механізму деприватизації (націоналізації) пакетів акцій неефективно приватизованих суб'єктів господарювання.

Неодмінною умовою ефективного функціонування фондового ринку, використання всіх видів цінних паперів має бути постійна підготовка та підвищення кваліфікації кадрів, які професійно займаються формуванням і реалізацією необхідних обсягів фінансових інвестицій. Досягнення такої важливої мети можливе за допомогою розширення мережі спеціальних навчальних закладів відповідних рівнів, започаткування в діючих навчальних центрах підготовки високопрофесійних фахівців за всіма необхідними спеціальностями та спеціалізаціями.

Важливим організаційно-економічним важелем ефективнішого залучення фінансових інвестицій в економіку України треба вважати оптимізацію обсягів купівлі пакетів різних видів цінних паперів вітчизняними й зарубіжними інвесторами. Розроблені науковцями методичні основи оптимізації інвестиційного портфеля учасників фондового ринку (ринку цінних паперів) полягають у тому, що потенційні інвестори:

1. Розглядають кожну інвестицію як можливий розподіл очікуваних прибутків за період володіння цінними паперами;
2. Намагаються максимально збільшити очікуваний дохід протягом одного інвестиційного циклу;
3. Оцінюють можливий ризик за інвестиційним портфелем, ураховуючи мінливість очікуваних доходів;
4. Приймають остаточне рішення щодо видів та обсягу купівлі цінних паперів на засаді максимізації очікуваних доходів і мінімізації можливого ризику.

Лише комплексне використання названих організаційно-економічних важелів спроможне забезпечити максимально можливу ефективність формування та реалізації фінансових інвестицій усіх суб'єктів підприємницької (виробничо-господарської) діяльності в Україні. Тому всі учасники ринку цінних паперів мають одночасно й комплексно вживати конкретні заходи організаційного та економічного характеру.

4.2. ІНТЕНСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС

4.2.1. Інтенсифікація як головний шлях збільшення виробництва сільськогосподарської продукції

Існує два способи збільшення виробництва продукції сільського господарства – екстенсивний та інтенсивний. При першому збільшення виробництва продукції досягається за рахунок розширення посівних площ або збільшення поголів'я тварин за незмінного рівня врожайності культур і продуктивності тварин. При другому зростання виробництва продукції відбувається за рахунок підвищення економічної родючості ґрунту і продуктивності тварин.

В історичному розвитку збільшення виробництва сільськогосподарської продукції протягом тривалого періоду відбувалося під час використання екстенсивних факторів – розширення посівних площ за рахунок розорювання вільних земель. Екстенсивний розвиток сільського господарства обмежується значною мірою наявністю земельних ресурсів, придатних для використання в сільськогосподарському виробництві.

Оскільки екстенсивні фактори збільшення виробництва сільськогосподарської продукції обмежені, інтенсифікація сільського господарства в умовах науково-технічного прогресу набуває виняткового значення і є основним напрямом його розвитку.

Процес інтенсифікації сільського господарства – об'єктивний і закономірний шлях розвитку сільського господарства, притаманий усім цивілізованим країнам.

Інтенсифікація сільського господарства – це такий спосіб його ведення, за якого збільшення виробництва продукції досягається за рахунок додаткових вкладень, спрямованих на широке використання досягнень науково-технічного прогресу, застосування ефективніших засобів виробництва і прогресивних технологій, що забезпечує підвищення продуктивності земельних угідь і поголів'я худоби.

Як форма розширеного відтворення інтенсифікація сільського господарства відбувається на основі додаткових вкладень на одиницю земельної площі, що мають на меті якісне вдосконалення всіх факторів виробництва. У зв'язку з цим в економічному значенні під інтенсифікацією сільського господарства слід розуміти не що інше, як концентрацію виробничих ресурсів на одній і тій самій земельній площі замість розподілу його між різними земельними ділянками.

Процес концентрації засобів виробництва на одиниці земельної площі є основою інтенсивного розвитку сільського господарства. Особливість інтенсифікації сільськогосподарського виробництва полягає в тому, що технічні вдосконалення засобів і предметів праці виявляються не прямо, а через функціонування землі. Інтенсифікація землеробства базується на тій особливості землі як засобу виробництва, що її родючість за правильного використання підвищується, забезпечуючи зростання врожайності сільськогосподарських культур.

Характеризуючи процес інтенсифікації, слід зазначити, що сільське господарство розвивається при цьому не шляхом збільшення кількості оброблюваної землі, а на основі поліпшення якості обробітку за рахунок збільшення розмірів засобів виробництва, що їх вкладають у ту саму кількість землі.

У процесі інтенсифікації додаткові вкладення повинні відображати якісне вдосконалення всіх матеріальних ресурсів на основі науково-технічного прогресу. Тому додаткові вкладення передбачають зміну способів виробництва, вдосконалення техніки, впровадження нових систем у землеробстві і прогресивних способів утримання худоби.

Інтенсифікація сільського господарства – це процес концентрації сукупних затрат уречевленої і живої праці на одній і тій самій земельній площі, а в тваринництві – на одну голову худоби для збільшення виходу продукції і підвищення економічної ефективності її виробництва.

Сільському господарству необхідні такі трактори, комбайни і вантажні автомобілі, які зменшували б витрати пального з розрахунку на одиницю виконуваних робіт. Сільськогосподарська техніка повинна бути менш металомісткою, що забезпечить економію виробничих ресурсів і сприятиме підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва.

Галузі машинобудування України виробляють необхідну техніку для підприємств різних галузей сільського господарства, зокрема для сільського господарства.

Інтенсифікація як об'єктивний процес розвитку сільського господарства має багатогранний і комплексний характер. Вона включає всі напрями розвитку економіки сільськогосподарського підприємства на основі широкого використання досягнень науково-технічного прогресу і безпосередньо впливає на кінцеві результати виробництва.

Критерії інтенсифікації сільського господарства – збільшення виходу високоякісної продукції з розрахунку на одиницю земельної площі або на одну голову худоби, а також підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва.

У процесі інтенсифікації сільського господарства до землі прикладається уречевлена, у вигляді різноманітних речових елементів і енергій (тракторів, комбайнів, сільськогосподарських машин, автомобілів, добрив палива, електроенергії тощо), і жива праця.

Показники рівня інтенсивності поділяють на натуральні і вартісні.

1. Вартісні:

- поточні виробничі витрати на 1 га земельної площі, грн;
- поточні виробничі витрати на умовну голову худоби, грн;
- вартість основних виробничих фондів і поточних виробничих витрат (без амортизації) з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, грн;

- сума основних засобів виробництва з розрахунку на одиницю об'єкта інтенсифікації, грн. Його визначають як у цілому по сільському господарству, так і по галузях – землеробству і тваринництву, виходячи з основних засобів виробництва сільськогосподарського призначення.

2. Натуральні:

- кількість мінеральних та органічних добрив з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, кг;
- кількість спожитої електроенергії на виробничі потреби з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, кВт-год;
- питома вага в структурі посівних площ високоінтенсивних культур (цукрових буряків, картоплі, овочів та ін.), відсоток;
- щільність поголів'я худоби на 100 га земельних угідь, гол.;
- структура стада, відсоток;
- затрати праці з розрахунку на 1 га земельної площі або на одну голову худоби, люд.-днів, люд.-год.

Результативні показники інтенсифікації сільського господарства – це врожайність сільськогосподарських культур; продуктивність окремих видів тварин; вартість валової продукції на 1 га сільськогосподарських угідь.

Ці результативні показники підвищуються в міру зростання рівня інтенсивності.

Процес інтенсифікації передбачає не тільки сукупні додаткові вкладення в сільське господарство, а й підвищення його ефективності.

Економічну ефективність інтенсифікації сільського господарства характеризують такі показники:

- продуктивність праці;
- фондівдача;
- собівартість продукції;
- розмір валового, чистого доходу, прибутку на 1 га земельної площі;
- рівень рентабельності виробництва.

Інтенсифікація сільського господарства тісно пов'язана з інтенсивним розвитком інших галузей агропромислового комплексу, об'єднаних спільною кінцевою метою. Агропромислова інтеграція створює необхідні умови підвищення рівня забезпечення і ефективності використання виробничих ресурсів, що виділяються сільським господарством. Процес інтенсифікації здійснюється в умовах оптимізації основних пропорцій між аграрним сектором і промисловістю, яка забезпечує його засобами виробництва, а також між галузями, які здійснюють переробку сільськогосподарської продукції і виробниче обслуговування сільського господарства. Завдяки кращій збалансованості галузей агропромислового комплексу збільшується виробництво сільськогосподарської продукції, значно зменшуються непродуктивні витрати. Це сприяє підвищенню ефективності інтенсифікації сільського господарства та ресурсозберігальному фактору на основі економії матеріальних, фінансових ресурсів і праці, а також соціально-економічному розвитку села.

У сучасних умовах інтенсифікація сільського господарства є головним напрямом його розвитку і основним джерелом підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, що забезпечує зміцнення економіки підприємств.

4.2.2. Фактори, що зумовлюють ефективність інтенсифікації виробництва

Розвиток сільського господарства і надалі відбувається на основі послідовної інтенсифікації. Інтенсифікація – складний комплексний процес, який охоплює багато взаємозв'язаних один з одним факторів. Ці фактори можна умовно розподілити на три групи: перша група – фактори, які забезпечують зміцнення і вдосконалення матеріально-технічної бази; друга група – фактори, пов'язані з упровадженням раціональних систем ведення господарства; третя група – фактори, пов'язані з підвищенням культури виробництва.

На сучасному етапі вирішальними **факторами** і, відповідно, **напрямами** інтенсифікації сільського господарства є:

- комплексна механізація і автоматизація виробництва на основі його електрифікації;
- хімізація рослинництва і тваринництва;
- розвиток сільськогосподарської меліорації;
- організаційно-економічні заходи (спеціалізація і концентрація виробництва);
- широке використання досягнень науки і передового досвіду.

Впровадження комплексної механізації і автоматизації виробництва передбачає створення високопродуктивних і досконалих систем машин з урахуванням особливостей галузей сільського господарства. Комплексна електрифікація – це вища, економічно ефективніша і раціональна стадія електрифікації виробничих процесів. У процесі інтенсифікації сільського господарства передбачається використання найсучасніших систем машин і обладнання, здатних значно підвищити продуктивність праці і ефективність виробництва. Створення систем машин і завершення комплексної механізації і електрифікації в рослинницьких і тваринницьких галузях є основою інтенсифікації сільського господарства. Хімізація сільського господарства є одним з основних напрямів його інтенсифікації. Особливого значення набуває застосування мінеральних добрив для підвищення врожайності сільськогосподарських культур і прискорення окупності додаткових вкладень. Багаторічні дослідження наукових установ засвідчують, що внесення мінеральних добрив у господарствах Полісся забезпечує 40–50% приросту врожайності сільськогосподарських культур, Лісостепової зони – 35–40, Степу – 30–35%. Так, внесення 1 ц аміачної селітри підвищує врожайність озимої пшениці на 13–20 ц/га. Також високоєфективне використання хімічних засобів (білково-вітамінних добавок, вітамінів, засобів захисту тварин від хвороб і шкідників, консервантів кормів та ін.) у кормовиробництві і тваринництві.

Важливим напрямом інтенсифікації сільського господарства є меліорація земель, яка забезпечує підвищення продуктивності сільськогосподарських угідь і економічної ефективності виробництва. Меліорація – це дійовий фактор і в багатьох випадках необхідна умова підвищення родючості земель, що є основою високих і сталих урожаїв сільськогосподарських культур.

Одним із напрямів інтенсифікації є спеціалізація і концентрація сільськогосподарського виробництва. Спеціалізація сільського госпо-

дарства як одна із форм суспільного поділу праці вдосконалюється на основі розвитку продуктивних сил. Тому вона є умовою широкого використання в сільськогосподарському виробництві досягнень науково-технічного прогресу і основою його послідовної інтенсифікації. Спеціалізація сільського господарства неодмінно супроводжується концентрацією виробництва в усіх галузях, що сприяє підвищенню його ефективності.

Послідовна інтенсифікація сільського господарства здійснюється на основі широкого використання досягнень науки і передового досвіду. Для подальшої інтенсифікації сільського господарства великого значення набувають виведення і впровадження у виробництво урожайних сортів сільськогосподарських культур та високопродуктивних порід худоби, пристосованих до інтенсивних та індустриальних технологій.

Важливим фактором інтенсивного розвитку тваринництва є цілеспрямоване вирощування тварин, пристосованих до індустриальних технологій і здатних забезпечити високу продуктивність за відповідних умов утримання і годівлі.

Впровадження прогресивних форм організації і стимулювання праці є вирішальним фактором інтенсифікації сільського господарства, який забезпечує зростання продуктивності рослинництва і тваринництва, скорочення матеріальних витрат та підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

Визначальним фактором інтенсифікації тваринництва є підвищення рівня годівлі худоби на основі збільшення виробництва кормів і поліпшення їх якості. Інтенсифікація тваринництва вимагає раціональної організації кормової бази на основі інтенсивного вирощування високоврожайних кормових культур і підвищення продуктивності природних кормових угідь.

Невідкладним питанням підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва є соціальний фактор. Насамперед це проблеми значного поліпшення умов праці механізаторів, а також рівня кваліфікації кадрів, які реалізують поставлені завдання.

У кожному підприємстві є багато шляхів інтенсивного розвитку сільськогосподарського виробництва. Послідовна інтенсифікація сільського господарства здійснюється на основі комплексного використання всіх напрямів і факторів, що дає змогу значно підвищити його економічну ефективність.

4.2.3. Об'єктивна необхідність інноваційного розвитку підприємств у сучасних умовах

Для того, щоб результати наукових досліджень, винаходи, розробки, проекти перетворились у фактори економічного розвитку господарських систем, тобто стали інноваціями і були використані у виробництві, необхідна організація інноваційних процесів. У результаті здійснення цих процесів нові знання трансформуються у прогресивні техніку, технології, нові товари і послуги, вищі кваліфікацію й навички працівників, нові організаційно-управлінські прийоми і методи.

Сучасні підприємства, які функціонують у складному соціально-економічному середовищі, повинні постійно створювати і впроваджувати різні інновації, що забезпечують їх ефективну діяльність у ринковій економіці.

Інноваційна діяльність – це діяльність з перетворення результатів наукової і науково-технічної діяльності в інновації та використання останніх для забезпечення (або зміцнення) конкурентоздатності, успішної роботи та економічного розвитку підприємства.

Інновації – це процес постійного оновлення в усіх сферах діяльності підприємства. Інновації включають в себе не лише технічні й технологічні розробки, але й усі зміни, що сприяють поліпшенню діяльності підприємства (нові товари, послуги, сприятливі умови для клієнтів і т.д.). Поняття "інновація" застосовується до всіх **новин** (новацій) як у виробничій, так і в організаційно-управлінській та інших сферах діяльності підприємства, до будь-яких удосконалень, що забезпечують економію затрат або навіть створюють умови для такої економії.

Процеси оновлення пов'язані з ринковими відносинами. Основна маса інновацій реалізується в ринковій економіці підприємницькими структурами як засіб вирішення виробничих, комерційних завдань, як надзвичайно важливий фактор забезпечення стабільності їх функціонування, економічного зростання і конкурентоздатності.

Отже, інновації орієнтовані на ринок, на конкретного споживача або потребу. Інноваційний процес охоплює цикл від виникнення ідеї до її практичної реалізації.

Інноваційний процес – це неперервна реалізація дій, спрямованих на використання результатів науково-технічної діяльності для забезпечення прогресивних, якісних змін, що безперервно виникають у

часі і просторі у складній виробничо-господарській системі. Усю сукупність процесів (явищ), що відбуваються на підприємствах різних галузей народного господарства, можна умовно поділити на дві групи – традиційні та інноваційні. Традиційні процеси (явища) характеризують звичайне функціонування народного господарства, його галузей і підприємства, а інноваційні – розвиток останніх на якісно новому рівні.

Результатом інноваційних процесів є новини (новації), а запровадження їх у господарську практику визнається за нововведення. Інноваційні процеси започатковуються певними галузями науки, а завершуються у сфері виробництва й обігу (на ринку). Інноваційний процес включає всі види наукової, науково-технічної й інноваційної діяльності в їх послідовному і пропорційному співвідношенні.

Наукова діяльність – це діяльність, спрямована на одержання нових знань про матеріальний світ або об’єктивну реальність (природне середовище, суспільство, людину). **Науково-технічна діяльність** спрямована на одержання нових знань про об’єктивну реальність для вирішення технічних, технологічних, економічних, екологічних, соціальних та ін. практичних проблем для забезпечення функціонування науки, техніки й виробництва як єдиної системи. Всі види наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності повинні бути взаємопов’язані в рамках єдиних науково-відтворювальних процесів, які визначаються тривалістю, високим ступенем невизначеності (особливо на початкових стадіях) кінцевих соціально-економічних, зокрема комерційних результатів (інноваційно-інвестиційні ризики), достатньо високою в більшості своїй енергоресурсомісткістю. Ці інноваційно-відтворювальні процеси забезпечують функціонування науки, техніки, виробництва й ринку як єдиної системи.

Науково-відтворювальні процеси в цілому й такі їх складові, як інноваційна діяльність та інноваційні процеси, потребують особливих регулювання, підтримки, мотивації, наполегливості в досягненні їх завершення в діючому виробництві та на ринку. Все це може бути забезпечено проведенням відповідної політики (науково-технічної та інноваційної) в макроекономіці, регіонах, галузях, корпораціях, на окремих підприємствах за допомогою менеджменту, зокрема, інноваційного.

Науково-технічна політика – це відношення держави до науки, науково-технічних факторів розвитку, науково-технічного потенціалу країни, наукової й науково-технічної діяльності. Вона виявляється в роботі державних органів, владних структур з

визначення, законодавчо-нормативного закріплення та організаційно-управлінського забезпечення тактичних і стратегічних цілей, принципів і завдань держави з розвитку науки, техніки, технологій заради перетворення всіх сфер життєдіяльності суспільства. Одночасно державні органи виробляють напрямки, способи, а також визначають ресурси досягнення цілей.

Інноваційна політика виражає відношення держави до використання інновацій для вирішення основних завдань соціально-економічного розвитку. Вона проявляється в діяльності державних органів, владних структур з визначення, організаційно-управлінського та ресурсного забезпечення досягнення цілей перетворення продуктів наукової й науково-технічної діяльності в інновації та переводу господарських систем на інноваційний тип розвитку.

Інноваційний менеджмент – це особлива управлінська діяльність, спрямована на одержання економічних, соціальних та екологічних результатів функціонування соціально-економічної системи шляхом створення (придбання) та переважного використання у виробничо-комерційній діяльності інновацій в якості основних продуктів, а також факторів ефективної праці.

Соціально-економічні системи в ринкових умовах трансформуються в напрямку інноваційного типу розвитку – особливої різновиду інтенсивного типу розвитку. Ця еволюція об'єктивна, однак вона не здійснюється автоматично, а потребує особливого механізму використання інноваційних факторів.

У цих умовах управління здійснюється не тільки інноваціями, а їх створенням, трансформацією та використанням, тобто інноваційними процесами, надаючи цьому відтворювального характеру. Інноваційні процеси об'єктивні, оскільки вони зумовлені логікою розвитку сучасних продуктивних сил, отже, не лише економічними, але й природничо-науковими законами й закономірностями.

Основне стратегічне завдання інноваційного менеджменту – переведення соціально-економічних систем на інноваційний тип розвитку. Виділяють два основні типи розвитку економіки різних господарських утворень – екстенсивний та інтенсивний, а також два змішані типи – переважно екстенсивний та переважно інтенсивний.

Екстенсивний тип розвитку – це спосіб економічного зростання, досягнення основних цілей за рахунок кількісних факторів розвитку (залучення додаткових ресурсів, створення нових виробництв, цехів, робочих місць) незмінного науково-технічного рівня.

Інтенсивний тип розвитку – спосіб економічного зростання, забезпечуваний використанням факторів найефективнішого – ресурсоспоживання (працівників високої кваліфікації, раціональної організації й посиленої мотивації праці, прогресивної техніки й технології, нових предметів праці та ін.).

Типи розвитку господарської системи визначаються, перш за все, сукупністю переважно використовуваних ресурсних факторів, їх основними можливостями у забезпеченні позитивної економічної динаміки.

Найповніша комплексна інтенсифікація виробництва і праці може бути досягнута в тому випадку, коли підвищується ефективність використання всіх видів ресурсів, задіяних у відтворювальних процесах господарських систем, які можна розглядати як основні об'єктивні фактори розвитку. Це так звані фактори першого порядку.

Факторами, що формують той чи інший тип розвитку соціально-економічних систем, можна розглядати основні процеси, які забезпечують певний напрямок використання факторів першого порядку. Це інноваційна, науково-технічна, інвестиційна, підприємницька діяльність, менеджмент, зокрема інноваційний. Ці фактори можна назвати факторами другого порядку.

Всі фактори взаємопов'язані, взаємообумовлені та взаємодіючі між собою, тобто вони утворюють систему, в якій кожен виконує власну роль, яку ніякий інший повноцінно виконати не може. З цього випливає, що за недорозвинення чи неповного використання одного або кількох факторів вся їх сукупність різко знижує ефективність впливу на економічну динаміку господарської системи, її виживання в ринковому середовищі. У цілісній сукупності об'єктивних факторів відбувається періодичне "перегрупування сил", зумовлене логікою науково-технічного прогресу (НТП), цілями і завданнями розвитку економічних систем, можливостями використання тих чи інших ресурсних факторів.

Умови відтворення інноваційної спрямованості розвитку господарської системи:

- особлива структура підприємства, включаючи наукові підрозділи, їх активне забезпечення (зокрема венчурне);
- формування й функціонування підприємницьких господарських зон, партнерські відносини з науковими установами;
- особлива наступальна стратегія розвитку;
- досконалий інноваційний менеджмент;
- націленість трудової мотивації на відтворення інновацій та їх

ефективне використання.

Перехід на інноваційний тип розвитку об'єктивно зумовлений низкою обставин:

- по-перше, світовий ринок товарів і послуг заповнений. Зайняти в ньому місце можна лише формуючи власну нішу ринку для нового товару;

- по-друге, конкурентоздатність інноваційного продукту або послуги, технології їх виробництва – важливі складові інтегрованої властивості господарської системи – економічної стійкості в умовах невизначеного ринкового середовища;

- по-третє, інноваційний тип розвитку в найбільшій мірі відповідає наростаючій світовій тенденції індивідуалізації потреб, отже, споживчих якостей товарів;

- по-четверте, сучасна конкуренція знаходиться в особливому співвідношенні зі своєю протилежністю – монополією. Це співвідношення стає все динамічнішим, що потребує інноваційної стратегії поведінки на ринку і в значній мірі визначає стійкість господарюючого суб'єкта.

Інноваційний тип розвитку характеризується взаємодією різних стадій єдиного науково-виробничого циклу: наука – виробництво – ринок – споживання в їх логічній послідовності та пропорційному співвідношенні, генеральною метою якого є задоволення динамічного й постійно зростаючого платоспроможного попиту.

Інноваційний тип розвитку накладає особливий відбиток на менеджмент, його цілі, функції, методи, структуру тощо, формуючи в його складі особливе автономне ядро – інноваційний менеджмент, що спрямовує і регулює всю сукупність інноваційно-інвестиційних процесів у господарській системі для забезпечення складної інтеграції науки, виробництва і ринку.

Інноваційний менеджмент забезпечує поступальний, пропорційний, ефективний розвиток системи, її економічну стійкість і безпеку. При цьому, як показує досвід, зокрема зарубіжний, менеджери зосереджують зусилля на чотирьох пріоритетних напрямках:

- перетворення техніко-технологічної бази, зокрема, впровадження комплексної механізації й автоматизації виробництва та управління;

- формування нового складу персоналу, а саме: шляхом підвищення кваліфікації й творчої активності працівників;

- інноваційне оновлення всіх сфер діяльності, напрямків організації виробництва і праці, складових системи управління;

- посилення спрямованості діючої системи мотивації праці на підтримання інноваційної діяльності, інноваційного клімату на підприємстві.

4.2.4. Класифікація інновацій

Існує багато напрямків класифікації інновацій, кожний з яких у великій мірі визначається його призначенням та ознаками, прийнятими за класифікаційні.

Залежно від призначення (сфери використання) інновацій в їх складі виділяють:

- техніко-технологічні – нові продукти, технології, джерела енергії, конструкційні матеріали, технологічне устаткування тощо;
- організаційні – нові методи і форми організації всіх видів діяльності підприємств, удосконалення організаційної структури керуючої й керованої підсистеми підприємств, удосконалення організації праці та використання всіх видів ресурсів на підприємствах;
- управлінські – удосконалення управління підприємствами шляхом ефективнішого виконання управлінських функцій, поліпшення використання методів управління та інших складових системи менеджменту підприємства;
- соціальні – різні форми активізації людського чинника, включаючи професійну підготовку й підвищення кваліфікації персоналу, перш за все, керівників усіх рівнів; мотиваційні та ін. методи забезпечення творчої активності працівників; гуманізацію умов та постійне підтримання високого рівня безпеки праці; охорону здоров'я працівників та довкілля; створення комфортних умов трудового життя для працівників;
- юридичні – нові та змінені закони, різноманітні нормативно-правові документи, що визначають і регулюють усі види діяльності підприємств та організацій.

Між названими видами інновацій існує відносно тісний взаємозв'язок. Технічні інновації зумовлюють, перш за все, відповідні організаційні, а останні потребують, як правило, певних змін в економічному механізмі діяльності підприємства (економічних нововведень). Зокрема, створення й розвиток гнучких автоматизованих виробництв на підприємствах спричиняють докорінні зміни в організації технічної підготовки виробництва, методах його поточного планування та оперативного регулювання, а також забезпечують

перехід до безперервного (тризмінного) режиму роботи підрозділів з гнучкими виробничими системами.

Зрештою, усі інновації на підприємствах, які забезпечують динамічний розвиток і невинне підвищення ефективності виробництва, мають спиратись на юридичні підвалини, відповідні нормативно-законодавчі акти (тобто юридичні інновації) – інакше вони не справлятимуть належного впливу на масштаби і строки досягнення соціально-економічних цілей діяльності підприємств.

Тому треба позитивно оцінювати активізацію законотворчих процесів в Україні (юридичних інновацій), які сприяють скорішому переходу до соціально орієнтованих ринкових відносин між суб'єктами господарювання.

Деякі економісти пропонують виділити окремо в класифікації так звані інфраструктурні інновації – такі, що виникають в інфраструктурних галузях: транспорті, зв'язку, інституційних формах поєднання науки і виробництва, освіти та ін. сферах діяльності.

Слід зауважити, що виділення окремої групи інфраструктурних інновацій пов'язане з їх значущістю в сучасному світі. За своїм економічним змістом ці інновації можуть бути віднесені до всіх трьох попередніх видів, залежно від предмету інновації – структури (лат. *Infra* – під, тобто "інфраструктурні" – підструктурні). В іноземних країнах більшість інфраструктурних інновацій пов'язано з програмним забезпечення комп'ютерів і систем, з транспортними організаційно-управлінськими інноваціями. Так, в процесі конкуренції "Люфтганзи" з автотранспортом у Німеччині в салонах літаків створено комп'ютерні салони з інтернетом. Це дає можливість під час польоту працювати і підтримувати зв'язок з власною фірмою. З введенням *City* – експресів на більшості залізничних ліній цю проблему було вирішено аналогічно, коли в 1995 році створили німецьку телекомунікаційну фірму "Deutschen Bahn AG". Вона об'єднала більш як 300 тисяч учасників мережею інтернет, для чого було прокладено 11 тис. км телекомунікаційного кабелю, що дозволяє під час рейсу зв'язуватись зі своїми партнерами. Ці акції було проведено після того, як було встановлено: щоденними пасажирями є більш як 10 млн. осіб, які відлучені на цей час від корисної праці.

До інфраструктурних інновацій належать також нововведення в системі вузівської освіти студентів технічних спеціальностей – майбутніх інноваторів; управлінської освіти керівників середньої та вищої ланок управління, які навчаються методам роботи в умовах ринкової економіки тощо.

Досить обгрунтованою і переконливою є класифікація інновацій за трьома визначальними ознаками:

- за типом – продуктові, технологічні, сировинні, організаційні, збутові та інфраструктурні;
- за новизною місця впровадження – нова галузь (нове виробництво), існуюча галузь (існуюче виробництво);
- за інноваційною функцією – базові, поліпшувальні та псевдоінновації.

Чинні міжнародні норми збирання даних про інновації розповсюджуються тільки на технологічні інновації, тобто охоплюють нові продукти і процеси, а також їх суттєві технологічні удосконалення. Вони базуються на рекомендаціях, прийнятих в Осло в 1992 р. (Керівництво Осло). Керівництво Осло виділяє в складі технологічних інновацій такі види:

- інновації, спрямовані на створення нових видів продукції, – це комерціалізація продукції, що пройшла технологічні вдосконалення різного ступеня. Під технологічними вдосконаленнями при цьому розуміються зміни в конструкторсько-технологічних характеристиках продукції, в результаті чого споживач отримує можливість задовольняти як нові, так і традиційні потреби, але вже на суттєво вищому рівні. Склад такої продукції визначається відповідно до ступеня технологічних вдосконалень: принципово нові вироби (радикальні продуктові інновації); вироби вдосконалені (інкрементальні або поліпшувальні продуктові інновації); вироби, що створені з використанням нових або значно вдосконалених методів виробництва (інша інноваційна продукція);
- інновації, спрямовані на створення нових процесів, які мають місце у випадку зміни технології виробництва певного виду продукції, створення нового технологічного обладнання і нових засобів технологічного оснащення (технологічні інновації). До цієї групи включаються інновації, які стосуються виробничих, енергозабезпечувальних, транспортних та інших процесів, що протікають на підприємстві.

4.2.5. Реінжиніринг як важливий напрямок інноваційної діяльності на підприємстві

Однією з найефективніших інновацій в управлінській справі за останні роки став реінжиніринг. Зараз він широко використовується в різних країнах світу. Сучасний менеджмент не може мати іншої

основи, ніж пошук і активне використання нових форм, методів, прийомів, сфер бізнесу, оскільки колишні підходи себе вже не виправдовують. Безсумнівний пріоритет серед подібних інструментів має сьогодні реінжиніринг. Його методи взяті на озброєння провідними компаніями світу.

Як відомо, бізнес-планування передбачає початкове проектування бізнесу, або, іншими словами, початкове проектування розвитку ділової одиниці. Надалі підприємство також потребує неперервного проектування. Необхідність постійного удосконалення зумовлює підхід до бізнесу як до процесу. Можна сказати, що процес бізнесу – це множина кроків, які здійснює фірма від одного стану до іншого.

Зараз надзвичайно популярним у проектування ділових процесів став реінжиніринг бізнесу. Засновником теорії реінжинірингу вважають М Хаммера, який у співавторстві з Дж. Чимпі випустив книгу: "Реінжиніринг корпорації: маніфест для революції в бізнесі".

Реінжиніринг – це фундаментальне переосмислення і радикальна зміна рішень про ділові процеси для досягнення покращень у критично важливих показниках діяльності, таких як витрати, якість, обслуговування.

Отже, реінжиніринг, звичайно, представляють як фундаментальне переосмислення і радикальну перебудову бізнесу з метою поліпшення таких важливих показників, як вартість продукції, якість продукції, рівень сервісу, фінансовий стан фірми, маркетинг, побудова інформаційних систем та ін.

Реінжиніринг – це перебудова (перепроєктування) ділових процесів для досягнення радикального (стрибокподібного) поліпшення діяльності підприємства.

Реінжинірингу притаманні такі основні властивості:

- відмова від застарілих правил і підходів та початок ділового процесу ніби з "чистого листа". Це дозволяє подолати негативний вплив застарілих господарських догм, які давно склались;
- нехтування діючими системами, структурами і процедурами та радикальна зміна способів господарської діяльності – якщо неможливо переробити своє ділове середовище, то можна переробити свій бізнес;
- забезпечення значних змін показників діяльності (вони напорядок відрізняються від попередніх).

Невеликі зміни потребують від фірми підлаштування, вмілого пристосування існуючих господарських інструментів. Отже, якщо справи підприємства погіршилися незначно, їй не потрібен реінжи-

ніринг, Він необхідний у випадках потреби в дуже суттєвих покращеннях.

Реінжиніринг застосовується в трьох основних ситуаціях.

По-перше, в умовах, коли фірма знаходиться в стані глибокої кризи. Ця криза може виражатись у неконкурентному (дуже високому) рівні витрат на виробництво, різкому зниженні попиту на продукцію підприємства і т.п.

По-друге, в умовах, коли сучасне (поточне) становище підприємства може бути визнано задовільним, однак прогнози її діяльності є несприятливими (невтішними). Підприємство зіштовхується з небажаними для себе тенденціями у сфері конкурентоспроможності, прибутковості, рівня попиту на продукцію і т.д. Тут фірма реагує на негативні зміни факторів виливу, поки вони не набули ще фатального для неї характеру.

По-третє, реалізацією можливостей реінжинірингу займаються благополучні, швидкозростаючі та агресивні організації. Їх завдання полягає у прискореному нарощуванні відриву від найближчих конкурентів і створенні унікальних конкурентних переваг. Застосування реінжинірингу в цій ситуації є кращим варіантом ведення бізнесу. Багато компаній вважають, що знайшли найкращу модель бізнесу, в якій не варто що-небудь суттєво змінювати. З часом подібний підхід призводить до того, що конкуренти доганяють і переганяють такі підприємства, а самі ці компанії все гірше адаптуються до попиту і ринкової кон'юнктури в цілому.

Процес реінжинірингу базується на двох основних поняттях: "модель бізнесу підприємства" і "майбутній образ підприємства".

Модель – це образ – умовний або мислимий (створюваний думкою) – певного об'єкта (іншої об'єктивної реальності), використовуваний як його (цього об'єкта або іншої об'єктивної реальності) заступника чи представника. Модель може мати форму зображення, опису, схеми, креслення, графіка, плану і т.п. У будь-якому випадку модель – це спрощений образ оригіналу, який відображає головні його риси і не враховує другорядні деталі.

Модель бізнесу підприємства – це образ (представлення) основних господарських процесів підприємства, взятих у їх взаємодії з діловим середовищем підприємства.

До складових моделі бізнесу рекомендують залучати такі господарські процеси, які безпосередньо пов'язані з генеруванням і одержанням доходів. Моделі бізнесу дозволяють встановити характеристики господарських процесів ділової одиниці та необхідність їх

перебудови – реінжинірингу.

Основні етапи реінжинірингу:

- формується бажаний (необхідний з точки зору майбутнього виживання і розвитку) образ підприємства. Формування його майбутнього відбувається в рамках розробки стратегії підприємства, її основних орієнтирів та способів їх досягнення;

- створюється модель реального або існуючого бізнесу підприємства. Цей етап називають ретроспективним або зворотним реінжинірингом. Здійснюється докладне вивчення основних операцій, господарських процесів компанії, оцінюється їх ефективність. Визначаються процеси, які потребують корінної перебудови;

- розробляється модель нового бізнесу. Здійснюється перепроектування діючого бізнесу – прямий реінжиніринг. Для створення моделі нового бізнесу здійснюється наступне:

- ✓ перебудовуються господарські процеси, які цього потребують;

- ✓ формуються нові трудові функції персоналу. Переобляються посадові інструкції, розробляється ефективна система мотивації праці персоналу; організуються робочі групи, колективи працівників, розробляються програми підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації працівників;

- ✓ створюються інформаційні системи, необхідні для здійснення реінжинірингу. Необхідний для реінжиніринга рівень інформаційного забезпечення передбачає, що інформація повинна бути доступна кожному учаснику проекту в будь-якій точці підприємства;

- ✓ тестування моделі нового бізнесу, тобто її попереднє застосування в обмеженому масштабі;

- впровадження моделі нового бізнесу в господарську реальність підприємства.

Всі елементи нової моделі бізнесу втілюються у практику роботи. Тут важливим є вміння стикування і перехід від старих господарських процесів до нових так, щоб виконавці процесів не відчували трудового дискомфорту, а тим більше не переживали стану робочого стресу. Еластичність переходу значною мірою зумовлюється ступенем ретельності здійснення підготовчих робіт.

У реінжинірингу виділяють дві суттєво відмінні його різновиди:

- кризовий, де мова йде про вирішення вкрай складних проблем підприємства, коли справи пішли зовсім погано і потрібен комплекс

заходів, який дозволив би виправити ситуацію, вивести організацію з того важкого кризового стану, в який вона потрапила;

- розвитку, який застосовується коли справи підприємства йдуть в цілому непогано, однак погіршилась динаміка розвитку, стали випереджати конкуренти.

Кризовий реінжиніринг порівнюють із постановкою діагнозу важко хворого та його екстремим лікуванням, включаючи найрадикальніші методи. Реінжиніринг розвитку уподобляють оздоровленню та напрацюванню м'язів для наступного потужного наступу.

За сучасного стану вітчизняної економіки дуже актуальним є кризовий реінжиніринг. Однак головний потенціал цього управлінського інструменту – служити основним фактором успішного і стабільного розвитку, що робить його важливим у антикризовому менеджменті. Одна із найважливіших переваг реінжинірингу – здатність сприяти швидким змінам у бізнесі, які забезпечують не лише виживання, але й можливість успішної роботи підприємства.

Використовуються різні методи підвищення ефективності бізнес-процесів: реструктуризація, перебудова, реінжиніринг.

Реструктуризація – це послідовне поліпшення діяльності підприємства, за якого має місце мінімальний ризик інвестора та відносно низький рівень інвестицій.

Під час **перебудови** виявляються малоефективні процеси, яких прагнуть позбутись, а нововведення впроваджуються лише тоді, коли вони вписуються в існуючу організацію і технології підприємства.

Реінжиніринг характерний радикальними перетвореннями в існуючих технологіях та організаційних структурах. Він пов'язаний з переходом на якісно новий рівень бізнесу. Обсяг інвестицій і ступінь ризику в цьому випадку набагато вищі.

Багато вітчизняних підприємств нині вдаються до реінжинірингу. Цей управлінський інструмент зарекомендував себе важливим засобом різкого поліпшення результатів діяльності підприємства. Ключовим його моментом є перетворення основних бізнес-процесів та всіх пов'язаних з ними організаційних структур, технології, методів роботи, формування нової інфраструктури і корпоративної культури.

Головне, що мета реінжинірингу – удосконалення функціонування підприємства, націлене на скорочення затрат і підвищення ефективності підприємства в цілому або його основних ланок, причому наголос роблять на вдосконалення виробничого процесу. Велика увага приділяється також перебудові бізнес-процесів, спрямованій на якісне поліпшення останніх. Нарешті, коли

підприємство знаходиться у дуже важких (кризових) умовах, реінжиніринг може бути націлений на корінні зміни бізнесу.

Як свідчить практика, реінжиніринг доцільно починати з пробного проекту в тій сфері діяльності, у якій він може принести належний (значний) успіх. Керівництво підприємства на основі цього пробного проекту може оцінити можливі результати застосування реінжинірингу в інших сферах діяльності організації. Реалізація проектів прогресивних змін бізнесу підприємства призводить до суттєвих змін і в методах його організації. Тому першочергового значення набуває управління процесом змін. Тут недопустимі зайва поспішність, недостатнє фінансування або нездатність врахувати внутрішній опір змінам. Серйозною проблемою під час впровадження проекту може бути негативне ставлення до нововведень з боку персоналу підприємства, на якому проводяться структурні зміни. Це пов'язано з дестабілізацією усталених, які стали звичними, форм відносин у колективі. Воно зумовлюється також непевністю багатьох працівників в успішному результаті перетворень, у своїй здатності адаптуватись до нових вимог.

Наполегливу роботу, спрямовану на подолання цього опору, повинні вести працівники підприємства, безпосередньо зайняті реінжиніринговою діяльністю (безпосередні учасники реінжинірингової діяльності). Перше місце серед них займає лідер проектів реінжинірингу – один із менеджерів вищого рівня управління підприємства, який очолює реінжинірингову діяльність. Крім виконання організаційних обов'язків, він відповідає за ідеологічне обґрунтування проекту реінжинірингу, створення загального духу новаторства, ентузіазму та відповідальності.

Другий учасник – реінжиніринговий комітет, що складається із членів керівництва вищої ланки фірми, лідера реінжинірингу, менеджерів процесів (функціональних ділянок підприємства). Він здійснює функції спостереження, узгодження цілей і стратегій реінжинірингу, узгодження інтересів різних робочих команд та вирішення конфліктних ситуацій між ними. У випадку відсутності на фірмі такого комітету його функції виконує лідер реінжинірингу.

Особливе місце займає менеджер, що здійснює оперативне керівництво реінжинірингом бізнесу в цілому. Часто він є помічником лідера реінжинірингу. Найважливіші з функцій, виконуваних ним, – це розробка методик та інструментів реінжинірингу, навчання та координація роботи з реінжинірингу менеджерів процесів, надання допомоги в організації робочих команд з реінжинірингу.

Менеджери господарських процесів – це лінійні, а значно частіше функціональні керівники підприємства. Менеджер процесу формує команду для прогресивної зміни керованого ним господарського процесу і забезпечує необхідні умови для успішної роботи команди. Також він здійснює функції спостереження і контролю за роботою команди. Таким чином, менеджер процесу є своєрідним замовником реінжинірингу.

Робоча команда реінжинірингу – це група працівників підприємства, а також зовнішні учасники (консультанти, розробники), які здійснюють безпосередню роботу з реінжинірингу конкретного господарського процесу.

Завдання реінжинірингу включають об'єднання інформаційних ресурсів структурних підрозділів підприємства і створення інтегрованої корпоративної інформаційної системи управління, яка функціонує в реальному масштабі часу, базується на об'єктивних даних про фінансові та матеріальні потоки в усіх сферах господарської діяльності підприємства, забезпечує можливість гнучкого реагування на зміну ринкової ситуації. Створення інтегрованої корпоративної інформаційної системи управління повинно забезпечити для керівництва підприємства можливість одержання у будь-який час (при виникненні потреби у цьому) об'єктивної картини роботи всіх підрозділів, яка повинна бути “прозорою” зверху-вниз до будь-якого структурного підрозділу.

Інтегрована корпоративна інформаційна система управління повинна забезпечувати такі нові можливості для ведення найважливіших бізнес-процесів:

- щоденний огляд фінансового стану підприємства;
- постійний контроль фінансових відносин з дебіторами і кредиторами;
- автоматизація ведення бухгалтерського обліку та складання бухгалтерської звітності;
- планування, нормування, оперативний і поточний контроль витрат на виробництво;
- планування та постійний контроль виконання бюджету (балансу доходів і видатків) підприємства.

Отже, успішна реалізація програм реінжинірингу передбачає:

1. Послідовну підготовку і проведення заходів з розробки удосконалених моделей бізнес-процесів;
2. Ініціювання та здійснення (практичну реалізацію) пілотних

(пробних) проектів з наступним подальшим удосконаленням та оптимізацією бізнес-процесів на основі результатів впровадження пілотних проектів;

3. Базування програм реінжинірингу на використанні сучасних інформаційних технологій (засобів телекомунікації, систем електронних конференцій, інтегрованих баз даних, об'єднаних комп'ютерних мереж, експертних систем, електронних імітаційних моделей, інших сучасних інформаційних технологій).

4.2.6. Суть НТП та інноваційної діяльності. Загальна характеристика напрямів НТП

На сучасному етапі всі аспекти економічного зростання і соціальні досягнення людства тісно пов'язані з науково-технічним прогресом (НТП), що ґрунтується на пізнанні природи і суспільства, застосуванні законів їх розвитку у виробництві. НТП – це складне і багатогранне поняття, зміст якого можна визначити як постійний процес створення нових і вдосконалення існуючих знарядь і предметів праці, технологій виробництва, його організації й управління для досягнення більшого економічного і соціального ефекту.

В агропромисловому комплексі НТП здійснюється за такими основними напрямками: технічним, технологічним, агрохімічним, біологічним і організаційно-економічним. Кожний з них охоплює широке коло конкретних проблем, розробка яких відкриває перед підприємствами широкі можливості для подальшого вдосконалення виробництва, збільшення обсягу продажу товарів вищої якості й одержання більших прибутків. Наприклад, **технічний напрям НТП** передбачає подальшу розробку теорії машин, автоматів і автоматизованих систем, комп'ютеризацію агропромислового виробництва, створення нових і вдосконалення існуючих систем машин для виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції тощо, а **технологічний** – розробку ресурсо-, водо- та енергозберігальних технологій, теорії і методів програмування врожаїв сільськогосподарських культур і продуктивності тварин на основі нових технологічних рішень.

Агрохімічний напрям НТП пов'язаний з розробкою нових, безпечніших для людей і довкілля видів мінеральних добрив і хімічних засобів захисту рослин і тварин, досконаліших способів їх зберігання і внесення, з обґрунтуванням методів найповнішого використання поживних речовин з мінеральних добрив та ґрунтових запасів і

досягнення на цій основі більшого економічного ефекту на кожну грошову одиницю витрат, пов'язаних з хімізацією виробництва. **Біологічний напрям НТП** ґрунтується на подальшому розвитку традиційної селекції, генної інженерії, розробці нових біотехнологій, пов'язаних з виробництвом незамінних амінокислот, нових штамів грибків, з пошуком нових і ширшим використанням уже відомих ентомофагів і ентомопатогенів, вермикюльтури, створенням принципово нових біологічних способів діагностики тяжких захворювань тварин тощо.

Особливого значення на сучасному етапі набуває **організаційно-економічний напрям НТП**. Центральною ланкою цього напрямку за останні роки (1999–2001) стала трансформація форм власності і реструктуризація колективних сільськогосподарських підприємств та створення на їх базі нових форм господарювання на селі, що функціонують на засадах приватної власності. З їх утвердженням постала проблема створення і впровадження в таких підприємствах принципово нового внутрішньогосподарського економічного механізму, який заінтересував би найманих працівників в ефективній праці, досягненні високих результатів господарювання окремими виробничими підрозділами і підприємством у цілому. Розв'язуватися ця проблема повинна разом із подальшим удосконаленням орендних відносин на селі (майнових і земельних), а також із упровадженням адекватних статусу приватних підприємств їх організаційної будови та організаційної структури управління.

Крім розглянутих, важливими складовими ланками організаційно-економічного напрямку НТП є вдосконалення форм організації й оплати праці, розробка точніших методів планування і прогнозування виробництва, обґрунтування об'єктивніших критеріїв оцінки ринкової позиції підприємств, забезпечення маркетингових переваг, удосконалення організації виробничих процесів тощо.

Для того, щоб досягти вищої ефективності сільськогосподарського виробництва, забезпечити конкурентоспроможність продукції, аграрні підприємства здійснюють **інноваційну діяльність**. Досягнення НТП, його результати називають **новинками**, а впроваджені новинки у виробництво – **нововведеннями**. Діяльність підприємств щодо запровадження новинок у відповідну сферу господарювання називають інноваційною діяльністю. За своїм характером вона є однією з форм інвестиційної діяльності. Зауважимо, що в економічній літературі ще не вироблено єдиних підходів до трактування інноваційної діяльності; виокремлюється таке поняття, як іннова-

ційний процес, робляться спроби обґрунтувати його відмінність від науково-технічного прогресу.

НТП – це ширше поняття, ніж інноваційний процес (інколи називають його інноваційним розвитком). Під останнім розуміють сукупність прогресивних, якісно нових змін, що безперервно виникають у часі та просторі. Таке трактування інноваційного процесу, по суті, не відрізняється від поняття НТП. Обґрунтованіше розглядати інноваційний процес (інноваційний розвиток) як важливу змістовну складову НТП. Результатом цього процесу є **інновації**, втілені в кардинально нові або істотно вдосконалені продукти, технології, соціальні послуги, організаційно-економічні рішення, що призводять до істотних змін у виробничій і(або) соціальній сферах.

Особливістю інноваційного процесу є те, що ця складова НТП, на відміну від інших, де не створюються інновації, охоплює фундаментальні і прикладні дослідження, розробку і проектування, а також виробництво (безпосереднє створення) нового продукту, технології тощо. Як бачимо, суть інноваційного процесу зводиться до створення інновацій і доведення їх до стану, придатного для практичного використання.

Отже, інновації – це обов’язково новини, але не всі новини є інноваціями. Адже результат НТП – це не лише ті новини, що призводять до значних змін у виробництві та соціальній сфері і якими є інновації, але й ті вдосконалення, що справляють менш істотний вплив на кінцеві результати виробництва і соціальну практику. Такі новини називають **локальними**. Скажімо, раціоналізаторські пропозиції є результатом НТП, але їх не можна розглядати як інновації, оскільки вони не в змозі істотно змінити виробничий процес і кардинально вплинути на його результати.

До локальних новин відносять, наприклад, поліпшення окремих техніко-експлуатаційних параметрів техніки, часткові прогресивні зміни в технології виробництва, вдосконалення організації виробництва тощо. Вони зумовлюють еволюційні перетворення в діяльності підприємств.

В умовах ринкової економіки багато підприємств самі продукують нові ідеї, виступаючи одночасно рушійною силою НТП і суб’єктом доведення цих ідей до стадії практичного впровадження. Як правило, такі підприємства є власниками “ноу-хау”, завдяки чому досягають міцного становища на ринку.

4.2.7. Основні риси НТП в ринковій економіці та важливість переходу аграрної економіки на інноваційну модель розвитку

У ринковій економіці створюється адекватний її вимогам механізм НТП, основними рисами якого є високий ступінь свободи вибору напряму наукових досліджень і впровадження у виробництво їх досягнень; прийняття на себе науковими установами і підприємствами ризику від можливих негативних економічних результатів у процесі наукових розробок та їх реалізації в практику; конкуренція між розробниками у виборі наукових підходів, шляхів і методів вирішення народногосподарських і соціальних проблем; децентралізований характер формування політики здійснення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), відповідно до якого весь інноваційний цикл відбувається в поєднанні приватно-підприємницької діяльності підприємств у галузі НТП з державною діяльністю. Остання здійснюється шляхом створення і фінансування державних програм науково-технічного прогресу.

У сучасних умовах побудови соціально орієнтованої ринкової економіки механізм НТП повинен стати органічною складовою ланкою ринкового механізму, стимулювати виробників науково-технічної продукції та її споживачів, забезпечувати продукування конкурентоспроможних на світовому ринку результатів НДДКР.

Як переконує досвід розвинених країн Заходу, всі ланки НТП у ринковій економіці повинні бути орієнтовані на споживання. Саме на споживацькому ринку досягнення науково-технічного прогресу знаходять найповніше втілення, оскільки вони соціально орієнтовані в напрямі забезпечення позитивних змін в інтенсивності праці, підвищення реальних доходів працівників і дієвості управління виробництвом, створення сприятливіших умов роботи і відпочинку членів трудового колективу, підвищення безпеки праці. Водночас слід пам'ятати, що розвиток НТП не можливий в умовах гіперінфляції (приклад – економіка України в 1991–1996 рр.), оскільки за таких обставин стають неприйнятними не лише великі, а й нерідко навіть незначні інвестиційні проекти. Не можна прискорено розвивати НТП без інтеграції України в світові інформаційні потоки. Сучасна інформаційна інфраструктура – одна з найважливіших ланок НТП, без достатнього рівня розвитку якої гальмуватиметься розвиток ринкової економіки, освіти і самої науки, її подальше розширене відтворення. Тому створення в Україні потужної інформаційної інфраструктури, що ґрунтується на широкому використанні сучасної обчислювальної техніки і засобів зв'язку, є одним з найактуальніших завдань, яке вимагає негайного вирішення, оскільки це

дасть можливість підприємствам своєчасно, швидко і в доступній формі одержувати інформацію про новітні досягнення в тій галузі народного господарства, яка їх цікавить.

Є всі підстави стверджувати, що високий рівень розвитку американського сільського господарства досягнутий завдяки повній поінформованості фермерів США про сучасні досягнення науки і техніки в цій галузі. Зокрема, результати наукових досліджень, інша інформація з проблем розвитку сільського господарства зберігаються в національній сільськогосподарській бібліотеці в Белтовіллі, що налічує близько 2 млн одиниць зберігання. У бібліотеці широко використовуються найновіші електронні інформаційні системи, які дозволяють одержати будь-яку інформацію з банку даних за допомогою підключеного до телекомунікаційної мережі комп'ютера.

Під час створення нормального ринкового середовища виникають природні зв'язки НТП з економікою через систему ринкових саморегуляторів (цін, процентних ставок тощо). У результаті НТП розвивається саме за тими напрямками, в яких заінтересовані споживачі – підприємства, установи, інші юридичні, а також фізичні особи. Ринкова економіка сприйнятлива до науково-технічного прогресу, а тому демонструє високі темпи його розвитку за двома напрямками:

- традиційним, коли задовольняються потреби споживачів у новій техніці, технології, організації виробництва, нових товарах і послугах;
- життєзабезпечувальним, коли наукові розробки та їх втілення спрямовані на збереження екосистеми, ліквідацію і недопущення негативних результатів від антропогенної діяльності, зокрема й від негативних наслідків самого НТП.

Для досягнення конкурентоспроможності продукції АПК на внутрішньому і світовому ринках особливо актуальною стає проблема переведення аграрної економіки на інноваційну модель розвитку, її розв'язання значною мірою забезпечуватиметься створенням спеціальних інноваційних структур, головним завданням яких є сприяння розвитку інновацій, їх розповсюдженню і впровадженню у виробництво. В Україні уже здійснені перші кроки в цьому напрямі, зокрема, Українська академія аграрних наук (НААН), концерн “Віадук” – інноваційний провайдер на ринку генетичних ресурсів – разом з технопарком “Інститут монокристалів” для реалізації політики активізації інноваційних процесів в АПК, а саме: вирішення одного з ключових, наукоємних, комплексних завдань розвитку в Україні системи одержання генетичних ресурсів сільськогосподарських рослин і тварин та їх обігу створили у 2001 р. агротехнополіс з виробництва і реалізації генетичних ресурсів, зокрема

елітної насінницької, племінної та іншої продукції.

Агротехнополіс, за визначенням засновників, – це система відносин у формі об’єднання на підставі договорів про спільну діяльність юридичних та фізичних осіб, головною метою яких є створення умов і механізмів впровадження інвестиційних та інноваційних проектів, виробничого використання в наукоємних аграрних галузях, формування високоефективних інтеграційних агроструктур – виробників конкурентоспроможної насінницької, племінної та іншої високоякісної сільськогосподарської продукції. Базовими виконавчими структурами Агротехнополісу є **агротехнопарки**, які поєднують діяльність інноваційного провайдера (організація, основним завданням якої є просування новітніх технологій та інноваційних продуктів на ринку генетичних ресурсів) та операторів ринку; **агротехноінкубатори** – інтегровані виробники елітної продукції, їх оригінатори і репродуктори; **агроінноваційні фонди**, які забезпечують акумулювання коштів для фінансування інноваційних проектів з виробництва високотехнологічної сільськогосподарської продукції; спеціалізовані **агроконтрактові дома** – дистриб’ютори інноваційного провайдера (дочірнє підприємство чи юридична особа), які здійснюють маркетингове дослідження ринку, контракцію та реалізацію високотехнологічної сільськогосподарської продукції.

Наукове керівництво інноваційними проектами агротехнопарків здійснює НААН. Вона спрямовує роботу наукових установ та дослідної бази на розробку інновацій у галузі насінництва і племінної справи, а концерн “Віадук” бере на себе обов’язки інноваційного провайдера проектів, ведення моніторингу інноваційних та інвестиційних проектів в аграрному секторі, розробку пропозицій щодо залучення інвестицій у високотехнологічні галузі АПК. Технопарк “Інститут монокристалів” забезпечує супроводження виконання проектів агротехнопарків згідно із Законом України “Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків”, сприяє їх виконанню. З цією метою він делегує функції забезпечення виконання проектів в умовах спеціального режиму за тематикою агропромислового комплексу концерну “Віадук”.

Модель агротехнополісу передбачає рефінансування одержаних від спеціального режиму пільг у подальший розвиток виробництва насіннєвих та племінних ресурсів. Це дасть змогу інтенсифікувати наукові дослідження, досягти вищих результатів інноваційної діяльності.

4.3. РОЗШИРЕНЕ ВІДТВОРЕННЯ І НАГРОМАДЖЕННЯ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

4.3.1. Суть і особливості розширеного відтворення

Виробництво матеріальних благ (засобів виробництва і предметів споживання) є необхідною умовою існування і розвитку людського суспільства. Цей процес відбувається безперервно і повинен періодично проходити одні й ті самі стадії виробництва, розподілу, обміну і споживання. Суспільство не може перестати споживати, так само воно не може перестати виробляти. Тому будь-який суспільний процес виробництва, який розглядається в постійному зв'язку і в безперервному відновленні, є водночас процесом відтворення.

Отже, **відтворення в сільському господарстві** – це постійне повторення і безперервне відновлення процесу сільськогосподарського виробництва. Відтворення буває розширене, просте і звужене. **Розширене відтворення у сільському господарстві** – це систематичне збільшення виробництва сільськогосподарської продукції, що дає змогу не тільки забезпечити досягнутий рівень розвитку суспільства, а й виробляти додаткові засоби виробництва і предмети споживання. Воно може відбуватися у двох формах – **екстенсивній та інтенсивній**. За першої розширення масштабів виробництва здійснюється за рахунок залучення додаткових ресурсів (збільшення посівних площ, поголів'я худоби та ін.), а виробництво ведеться за незмінного технічного рівня. Інтенсивне відтворення передбачає збільшення виробництва сільськогосподарської продукції на основі зростання вдосконалення техніки, технології та організації виробництва, впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

Просте відтворення означає повторення процесу виробництва в тому самому обсязі. У сільськогосподарських підприємствах воно характерне для розвитку додаткових галузей.

Звужене відтворення характеризується зменшенням виробництва окремих видів продукції чи розвитку окремих галузей. Зменшення, навіть повна ліквідація виробництва деяких видів продукції в окремих підприємствах можуть зумовити зміни в спеціалізації. Метою розширеного відтворення в народному господарстві є забезпечення сталого зростання і вдосконалення структури суспільного виробництва, швидкий розвиток галузей, які визначають науково-технічний прогрес, збільшення виробництва сільськогосподарської продукції промислових товарів народного споживання, розширення сфери обслуговування населення.

Створення сприятливих умов для розвитку цього процесу прискорює темпи розширеного відтворення в агропромисловому комплексі на основі розвитку продуктивних сил і вдосконалення виробничих відносин.

Розширене відтворення в сільському господарстві здійснюється на основі дії об'єктивних економічних законів і є складовою частиною розширеного відтворення в усьому народному господарстві України, проте має свої особливості, які зумовлені специфікою сільськогосподарського виробництва.

1. Головним засобом виробництва в сільському господарстві є земля, яка просторово обмежена і штучно не відтворюється. Тому обов'язковою умовою розширеного відтворення в сільськогосподарському виробництві є раціональне використання землі і проведення заходів з підвищення її родючості.

2. У сільському господарстві економічний процес відтворення тісно переплітається з природними (біологічними) процесами відтворення організмів рослин і тварин. Процес відтворення в сільському господарстві відбувається за схемою: земля – рослина (тварина) – техніка – людина. В умовах науково-технічного прогресу раціональне використання і дбайливе ставлення до природних ресурсів є складовою частиною діяльності сільськогосподарських підприємств і одним з найважливіших факторів їх економічного розвитку.

3. У сільському господарстві період виробництва продукції і робочий період не збігаються, тому на процес розширеного відтворення значний вплив має сезонність виробництва, особливо в галузях рослинництва. Це вимагає значної концентрації матеріальних і трудових ресурсів у певні періоди, розвитку підсобних галузей організації агропромислової інтеграції, зокрема, з переробки сільськогосподарської продукції. Поглиблення спеціалізації і раціональне співвідношення рослинницьких і тваринницьких галузей сприяють вирівнюванню сезонності сільськогосподарського виробництва.

4. Особливістю процесу відтворення в сільському господарстві є те, що значна частина засобів виробництва відтворюється в самій галузі у натуральній формі. Частина сільськогосподарської продукції не набуває тут товарної форми, залишається в галузі і вступає в новий цикл уже у вигляді засобів виробництва. Це насіння, корми, молодняк худоби, птиця, органічні добрива та інша продукція. З розвитком науково-технічного прогресу частка цих засобів виробництва зменшується, проте їх економічне значення і вплив на ефективність сільськогосподарського виробництва зростають. Тому подальший розвиток сільського господарства пов'язаний з формуванням засобів виробництва на основі

розширеного відтворення виробничих засобів у натуральній формі.

5. Розширене відтворення в сільському господарстві відбувається за абсолютного зменшення зайнятих трудових ресурсів. Весь обсяг приросту валової продукції забезпечується підвищенням продуктивності праці. Розширене відтворення в умовах підвищення рівня фондо- і енергоозброєності працівників вимагає постійного збільшення чисельності кваліфікованих кадрів, особливо механізаторських, зміцнення принципу матеріальної заінтересованості в підвищенні продуктивності праці.

6. Важливою соціально-економічною особливістю відтворення в сільському господарстві є наявність різних форм власності, що вносить певні відмінності в організацію розподілу валового продукту і відшкодування спожитих засобів виробництва.

Підприємствам з різноманітними формами власності потрібно створити рівні економічні умови, необхідні для збільшення виробництва сільськогосподарської продукції і піднесення ефективності господарювання.

Особливості відтворення у сільському господарстві призводять до того, що дія економічного закону розширеного відтворення набуває своєрідного характеру, а процес відтворення має свою специфіку. Розширене відтворення у сільському господарстві – багатогранний процес. Як складова частина відтворення в народному господарстві воно включає відтворення сукупного суспільного продукту, засобів виробництва, трудових ресурсів і виробничих відносин.

Процес відтворення у сільському господарстві відбувається на основі діалектичної єдності в розвитку продуктивних сил, що передбачає вдосконалення засобів виробництва і підвищення кваліфікації робочої сили та виробничих відносин. На сучасному етапі в подальшому розвитку АПК і вирішенні продовольчої проблеми центральне місце займає перебудова виробничих відносин на селі, яка повертає селянинові становище господаря на землі, заінтересованого у збільшенні виробництва продукції та підвищенні її якості.

4.3.2. Показники розширеного відтворення

Розширене відтворення в сільському господарстві передбачає постійне відновлення, вдосконалення і нагромадження факторів виробництва для підтримки його безперервності і розвитку. Воно включає такі взаємопов'язані процеси: систематичне зростання валової і чистої продукції сільського господарства; безперервне відновлення і розширення виробничих фондів; відтворення робочої сили, підвищення матеріального і культурного рівнів життя працівників сільського господарства;

відтворення і розвиток виробничих відносин, які є рушійною силою всього процесу відтворення в агропромисловому комплексі.

Для характеристики розширеного відтворення насамперед використовують показники, які відображають збільшення виробництва валового продукту сільського господарства. У галузях рослинництва і тваринництва масштаби розширеного відтворення характеризуються підвищенням урожайності сільськогосподарських культур та продуктивності худоби і птиці, а також зростанням обсягів виробництва окремих видів продукції в натуральному виразі: зерно, цукрові буряки, молоко, м'ясо тощо.

До вартісних показників належать збільшення вартості валової і товарної продукції сільського господарства, зростання валового, чистого доходу і прибутку сільськогосподарських підприємств. Результативні показники розширеного відтворення можуть виражатися, зокрема, з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь.

Показники розширеного відтворення виробничих фондів сільського господарства – це зростання суми основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення та запасів, а також підвищення фондозабезпеченості підприємств і фондоозброєності праці аграрних працівників.

Розширене відтворення в сільському господарстві характеризують також **натуральні показники** – підвищення рівня енергоозброєності праці і енергозабезпеченості господарств, розширення площ меліорованих земель, посівів сільськогосподарських культур та багаторічних насаджень, зростання кількості органічних і мінеральних добрив, які вносять на 1 га ріллі, збільшення поголів'я худоби і птиці та зміцнення кормової бази тваринництва.

Розширене відтворення трудових ресурсів характеризується збільшенням чисельності кваліфікованих працівників, механізаторів і спеціалістів сільськогосподарського виробництва, а також витрат на підготовку кадрів та підвищення їх кваліфікації. При цьому важливими показниками процесу відтворення трудових ресурсів є збільшення оплати праці і суспільних фондів споживання як основи підвищення матеріального і культурного рівня життя аграрних працівників.

На основі збільшення виробництва валового продукту сільського господарства, розширеного відтворення виробничих фондів і трудових ресурсів відтворюються виробничі відносини. Розвиток і вдосконалення виробничих відносин на селі відбувається в умовах реалізації сучасної аграрної політики, а також під впливом соціально-економічних змін у народному господарстві.

5. СИСТЕМА ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

5.1. ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК НАУКОВЕ ОБГРУНТУВАННЯ І ВИРІШЕННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ШЛЯХІВ ПЕРСПЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Прогноз (від гр. *prognosis* – передбачення) – це спроба визначити стан якогось явища чи процесу в майбутньому. Процес складання (розробки) прогнозу називають прогнозуванням. Прогнозування розвитку (стану) підприємства або організації – це наукове обґрунтування можливих кількісних та якісних змін його (її) стану (рівня розвитку в цілому, окремих напрямів діяльності) в майбутньому, а також альтернативних способів і строків досягнення очікуваного стану.

Прогнозування, з одного боку, передує плануванню, а з іншого – є його складовою частиною, оскільки використовується на різних стадіях планової роботи, а саме: на стадії аналізу середовища і визначення передумов для формування стратегії, на стадії реалізації планів.

Прогнозування за своїм складом ширше від планування, оскільки, крім показників діяльності підприємства і організації, включає і дані про зовнішнє середовище.

Процес прогнозування завжди базується на певних принципах. Головними із них є такі:

- наукова обґрунтованість – усебічне врахування вимог об'єктивних законів розвитку суспільства, використання світового досвіду;
- системність – використання системи методів і моделей для побудови прогнозу;
- цілеспрямованість – змістовний опис поставлених дослідницьких завдань;
- альтернативність – врахування різних взаємозв'язків і структурних співвідношень у можливостях розвитку об'єкта;
- багаторівневий опис – опис об'єкта як цілісного явища і водночас як елемента складнішої системи;
- інформаційна єдність – використання інформації на однаковому рівні узагальнення і цілісності ознак;
- адекватність об'єктивним закономірностям розвитку – виявлення та оцінка стійких взаємозв'язків і тенденцій розвитку об'єкта;
- послідовне вирішення невизначеності – інтерактивна процедура просування від виявлення цілей та умов, що склалися, до визначення можливих напрямів розвитку.

5.2. СУТНІСТЬ НОРМАТИВНОГО І ПОШУКОВОГО ПРОГНОЗУВАННЯ, ЗАСТОСУВАННЯ ДОВГОСТРОКОВИХ ТА КОРОТКОСТРОКОВИХ ПРОГНОЗІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У практичній діяльності підприємства використовують такі типи прогнозування:

- нормативне або нормативно-цільове прогнозування полягає в тому, що спочатку визначаються загальні цілі, орієнтири на майбутнє, а вже потім оцінюється розвиток підприємства, виходячи із встановлених цілей. У цьому випадку планові показники розраховуються на підставі прогресивних норм використання ресурсів із урахуванням змін у результаті впровадження організаційно-технічних заходів у плановому періоді. Зрозуміло, що застосування цього прогнозування на підприємстві потребує створення відповідної нормативної бази;

- пошукове прогнозування – це спосіб наукового прогнозування від поточного моменту до майбутнього. Воно опирається на наявну інформацію.

У свою чергу, пошукове прогнозування може бути традиційним (коли прогноз є екстраполяцією минулого в майбутнє) і новаторським, альтернативним (коли існує декілька варіантів розвитку підприємства з урахуванням змін зовнішнього і внутрішнього середовища). Результатом процесу прогнозування є прогнози, які можуть бути коротко-, середньо- і довгостроковими (за часом охоплення).

Короткострокові прогнози складають на період до одного року.

Середньострокові прогнози здійснюються на період від двох до п'яти років.

Довгострокові прогнози охоплюють період більше п'яти років, наприклад 10, 15, 20. Такі прогнози визначають довгострокову стратегію підприємства, включаючи соціальний, економічний, науково-технічний розвиток.

5.3. ПРИНЦИПИ, МЕТОДИ ПЛАНУВАННЯ ТА СИСТЕМА ПЛАНІВ ПІДПРИЄМСТВА

Найважливішою функцією управління підприємством є планування його діяльності.

Планування – це процес визначення цілей і вибору оптимального шляху їх досягнення. Іншими словами, планування – це сукупність дій колективів працівників зі встановлення завдань, які

визначають напрями, темпи і пропорції розвитку.

Планування на підприємстві – це процес пошуку і використання резервів підвищення ефективності виробництва і вирішення соціальних проблем колективу. План підприємства за своїм змістом є сукупністю взаємозв'язаних заходів для збільшення прибутку за рахунок підвищення ефективності використання ресурсів і комерційної діяльності.

В умовах ринкової економіки до основних принципів планування на підприємстві відносять такі:

принцип вибору та обґрунтування цілей (цілепокладання), кінцевої мети, результатів діяльності підприємства – це сприяти реалізації основної мети функціонування підприємства;

принцип системності передбачає, щоб планування охоплювало всі структурні підрозділи і під час розробки планів повинні враховуватись у системі як зовнішні, так і внутрішні фактори, що зумовлюють зміну ситуації;

принцип безперервності планування реалізується за допомогою використання системи планів, далекоглядних прогнозів, довго-, середньо-, короткострокових перспективних планів, поточних планів і оперативно-виробничих планів;

принцип оптимальності використання застосовуваних ресурсів підприємства має організовуватись на потреби, умови та кон'юнктуру ринку, інтенсифікацію виробництва, запровадження досягнень науково-технічного прогресу, максимально повну реалізацію наявних резервів як суто виробничих, так і організаційних тощо;

принцип збалансованості, тобто необхідна та достатня кількісна відповідність між взаємозв'язаними розділами й показниками плану;

принцип адекватності системи планування щодо об'єкта та умов його діяльності. Оскільки ринкове середовище зумовлює постійну зміну номенклатури продукції підприємства, його виробничої та організаційної структури, технологій і факторів виробництва, оскільки методи планування, показники та розділи планів, організація самого процесу їхньої розробки підлягають постійному перегляду, а за необхідності – застосуванню поліпшених або принципово нових методів і процедур планування;

принцип первинності планування – планування логічно передуює виконанню всіх інших управлінських функцій;

принцип гнучкості (маневреності) планів – плани не є стандартними раз і назавжди даними, а їх можна змінювати стосовно

змін внутрішньої і зовнішньої ситуації;

принцип реальності планів – використання достовірної інформації;

принцип науковості базується на відображенні в планах дії об'єктивних економічних законів, на використанні знань спеціальних економічних наук. Планування діяльності підприємства здійснюється за допомогою різних методів.

Методи планування – це засоби, за допомогою яких можна реалізувати принципи планування (рис. 5.1).



Рис. 5.1. Методи планування

Нормативний метод дозволяє забезпечувати розрахунок величини показників за допомогою цілісної системи норм і нормативів (норм витрат матеріальних, паливно-енергетичних ресурсів, затрат часу, фінансових норм і нормативів).

Суть балансового методу полягає в розробці спеціальних таблиць-балансів, в одній частині яких із різним ступенем деталізації

показують всі напрями витрачання ресурсів згідно з потребами, а в другій – джерела надходження усіх ресурсів. Під час опрацювання балансу треба домогтися рівності між цими двома його частинами.

Баланси на підприємствах розробляються для різних видів ресурсів (матеріальні, трудові, фінансові).

Економіко-математичне моделювання використовується в тих випадках, коли треба здійснити оптимізацію плану підприємства, тобто із багатьох варіантів плану вибрати найкращий з точки зору прийнятого критерію оптимізації.

Дослідно-статистичний (середніх показників) метод передбачає для встановлення планових показників використання фактичних статистичних даних за попередні роки, середніх величин.

Кожен вид плану має свої особливості щодо змісту, конкретної технології складання, сукупності розрахункових техніко-економічних показників.

Розрізняють такі види (системи) планування і відповідно планів.

Директивне планування – це процес прийняття рішень, які мають обов’язковий характер (силу закону) для об’єктів планування. Директивні плани мають адресний характер і відзначаються надмірною деталізацією.

Індикативне планування є антиподом директивного, тому що індикативний план не має обов’язкового для виконавця характеру. Це найпоширеніша в усьому світі форма державного планування макро-економічного розвитку. Завдання індикативного плану називаються індикаторами, тобто параметрами, що характеризують стан і напрями розвитку економіки, які розроблені органами державного управління під час формування соціально-економічної політики і визначення засобів державного впливу на господарські процеси, для досягнення зазначених параметрів.

Залежно від тривалості планового періоду планування поділяється на перспективне й поточне.

Перспективне планування на підприємстві охоплює довгострокове (стратегічне) і середньострокове.

Довгостроковий план виражає переважно стратегію розвитку підприємства, у ньому використано рішення, що стосуються сфер діяльності та вибору її напрямів, він охоплює період більше п’яти років.

Середньостроковий план – це, власне, деталізований стратегічний план на перші роки діяльності підприємства. Межа між

довгостроковим і середньостроковим планами є дуже умовною і неоднозначною. Тривалість планового періоду залежить від ступеня визначеності умов діяльності підприємства, його галузевої належності, загальної економічної ситуації в країні, вірогідності первинної інформації, якості її аналітичної обробки тощо.

Поточне планування полягає в розробці планів на всіх рівнях управління підприємством та за всіма напрямками його діяльності на коротші періоди (квартал, місяць). Різновидом поточного планування є оперативно-календарне планування, тобто календарне погодження виробничого процесу між структурними підрозділами з урахуванням послідовності та параметрів технологічного процесу.

5.4. СУТЬ ТА ОСНОВНІ ЕТАПИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ

Постійна мінливість ринкового середовища зумовила необхідність застосування стратегічного підходу до системи господарювання на підприємстві. Стратегія – це генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритетні для підприємства проблеми, його місію, головні цілі та розподіл ресурсів для їхнього досягнення. Вона формулює цілі та способи їхнього досягнення так, щоб указати підприємству певний (такий, що об'єднує всі його підрозділи) напрям розвитку. За своїм змістом стратегія є довгостроковим плановим документом, результатом стратегічного планування.

Стратегічний план – це сукупність взаємоузгоджених заходів і дій, що відображають довгострокові цілі та основні напрями діяльності з обґрунтуванням ресурсного забезпечення.

Основними розділами стратегічного плану є:

- план маркетингу;
- план виробництва;
- план кадрового забезпечення;
- фінансовий план і страхування ризику;
- імідж організації.

Етапи стратегічного планування

Першим етапом, найбільш суттєвим і визначальним рішенням за стратегічного планування є вибір цілей. Основну ціль підприємства заведено називати місією. Вибір місії підприємства здійснюється з урахуванням дії чинників зовнішнього середовища.

Виходячи із загальної місії підприємства, формулюють його

інші стратегічні цілі. Реальність та ефективність стратегії підприємства буде забезпечено, якщо стратегічні цілі будуть конкретними та вимірюваними; чітко зорієнтованими у часі; досяжними, збалансованими; ресурсозабезпеченими; односпрямованими та такими, що взаємно підтримують одна одну. При цьому бажано встановлювати цілі для кожного напрямку діяльності підприємства.

Після визначення місії та цілей починається діагностичний етап стратегічного планування. Аналіз зовнішнього середовища – це безперервний процес спостереження, вивчення та контролю дії зовнішніх щодо підприємства чинників із тим, щоб своєчасно та вичерпно визначити можливості й загрозу для підприємства, тобто позитивну й негативну дію зовнішніх чинників – політичних, економічних, науково-технічних, соціальних, міжнародних тощо.

Для розробки та здійснення стратегії велике значення має аналіз ринкових чинників, які через свою постійну й високу мінливість можуть безпосередньо вплинути на успіх або крах підприємства.

Методи вибору генеральної стратегії можна розділити на дві групи: перша – за монопрофільної діяльності або за вузької номенклатури продуктів і послуг, що пропонуються підприємством (методи однопродуктового аналізу); друга – за диверсифікованого виробництва (методи портфельного аналізу).

Логічно виявляється ще один метод розробки стратегії підприємства – метод життєвого циклу виробу (товару). За період свого існування виріб проходить, як правило, чотири стадії: запровадження (освоєння), зростання, зрілість, спад.

Для кожної стадії визначаються пріоритетні стратегічні напрями та дії. Зокрема, на стадії зростання таким напрямом є маркетингова діяльність (наступальна реклама та активне товаропросування, поліпшення розподілу товару, ціноутворення, адекватне реакції попиту тощо).

У стадії зрілості на перший план висуваються показники ефективності виробництва та комерційної діяльності (оптимальне використання виробничого потенціалу, стандартизація комерційних процедур, поступове зменшення витрат на дослідницькі роботи щодо цього виробу).

Базова стратегія як генеральний напрям є стрижнем стратегічного плану підприємства. Згідно з циклом розвитку підприємства можна вибрати одну з таких базових стратегій:

- стратегію зростання, що відображає намір підприємства збільшувати обсяги продажу, прибутку, капіталовкладень тощо;

• стратегію стабілізації – у разі діяльності підприємства за відчутної нестабільності обсягів продажу та прибутку;

• стратегію виживання – суто оборонну стратегію, що застосовується за глибокої кризи підприємства.

Реалізація стратегій забезпечується наступною їхньою конкретизацією та розробкою функціональних і ресурсних субстратегій.

До функціональних стратегій (субстратегій) відносять:

▪ стратегію науково-дослідних та експериментально впроваджуваних робіт;

▪ виробничу стратегію;

▪ маркетингову стратегію.

У групу стратегій ресурсного забезпечення включають:

◆ стратегію кадрів та соціального розвитку;

◆ стратегію технічного розвитку;

◆ стратегію матеріально-технічного забезпечення;

◆ фінансову стратегію;

◆ організаційну стратегію;

◆ інвестиційну стратегію.

Кожна субстратегія, як правило, містить:

• цілі, умови та основні напрями діяльності в тій чи іншій сфері, кінцеві результати за функціональними стратегіями або вплив на ці результати, що його забезпечує втілення в життя ресурсних стратегій;

• порядок і послідовність (у просторі часу) вирішення якісних та кількісних завдань довгострокових планів; низка заходів, адекватних призначенню субстратегії, що забезпечить досягнення встановленої мети.

5.5. ЗМІСТ І МЕТОДИКА БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В РИНКОВИХ УМОВАХ

Бізнес-план (БП) підприємства чи організації – це письмовий документ, в якому викладено суть, напрями і способи реалізації підприємницької ідеї, ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним.

Наявність бізнес-плану – обов'язкова вимога з боку цивілізованого ринку. Він є дозвільною підставою для здійснення підприємницької діяльності, необхідною передумовою залучення інвестицій для розробки та реалізації підприємницької ідеї, будь-яких інноваційно-інвестиційних проектів.

У сучасних умовах в Україні бізнес-план здійснює ще одну важливу функцію – він є інструментом процесу приватизації державних підприємств. Тут він використовується для обґрунтування пропозицій щодо приватизації для визначення кола завдань, зв'язаних із санацією (оздоровленням) підприємств, які приватизуються. Бізнес-план входить до складу проспектів емісії цінних паперів, які публікуються під час акціонування економічної організації.

Крім перелічених, бізнес-план виконує чимало важливих функцій:

- налагодження ділових стосунків між підприємцем і майбутніми постачальниками, продавцями та найманими працівниками;
- дозволяє перевірити підприємницьку ідею на раціональність та реалістичність ще до її практичної реалізації;
- своєчасне передбачення можливих перешкод і проблем на шляху до успіху організації власного діла;
- формування та розвиток управлінських якостей підприємця.

Бізнес-план є потужним інструментом самонавчання. У процесі його розробки розвиваються здібності підприємця як менеджера, набувається досвід оцінки умов конкуренції, способів просування товарів на ринок, використання переваг власного бізнесу, фінансового планування, розробки різних сценаріїв діяльності.

Бізнес-план, як і стратегічний, охоплює досить тривалий період (3–5 років). Але між ними є відмінності:

- бізнес-план включає не весь комплекс загальних цілей фірми, як стратегічний план, а лише одну з них, а саме ту, що пов'язана зі створенням розвитку певного бізнесу;
- бізнес-план орієнтований тільки на розвиток, тоді як стратегічний план може включати інші типи стратегій підприємства (стабільності, скорочення, відокремлення тощо);
- бізнес-план має чітко виражені часові межі.

Загальна методологія розробки бізнес-плану охоплює три стадії: початкову, підготовчу та основну. Початкова стадія є обов'язковою за умови започаткування нової справи: вона передбачає опрацювання концепції майбутнього бізнесу. На підготовчій стадії формується інформаційне поле, оцінюються сильні й слабкі сторони діяльності фірми, формулюються її місія та конкретні цілі, розробляється стратегія й можливі стратегічні альтернативи. На основній стадії здійснюється безпосередня розробка конкретного БП на певний період чи календарний рік. На зміст (табл. 5.1) і структуру БП впливають:

- цілі розробки;

- аудиторія, на яку він розрахований;
- сфери діяльності та розміри бізнесу;
- характеристика продукту бізнесу (простий чи складний, принципово новий чи традиційний, призначений для споживання чи виробництва);
- фінансові можливості підприємця.

Таблиця 5.1

Зміст бізнес-плану

Складові	Зміст
1	2
1. Титульна сторінка	А. Повна назва та адреса підприємства Б. Імена та адреси засновників
2. Зміст бізнес-плану	А. Перелік основних розділів Б. Перелік таблиць, рисунків
3. Резюме	2–3 стор. тексту, де узагальнено ключові положення бізнес-плану
4. Галузь, підприємство та його продукція	А. Поточна ситуація і тенденції розвитку галузі Б. Підприємство і концепція його поведінки в галузі В. Опис продукції (послуг) Г. Стратегія розвитку підприємства
5. Дослідження ринку та маркетинг-план	А. Покупці, місткість і динаміка розвитку Б. Концепція. Оцінка обсягу продажу В. Маркетингова стратегія Г. Політика ціноутворення і торгова політика, реклама
6. План виробництва	А. Виробничий процес Б. Приміщення, обладнання В. Постачальники сировини і матеріалів
7. Організаційний план	А. Форма організації бізнесу (організаційно-правова форма бізнесу) Б. Власники фірми і керівники В. Організаційна схема і розподіл обов'язків Г. Планування чисельності персоналу
8. Оцінка ризику і програма управління ним	А. Перелік можливих ризиків і проблем Б. Шляхи мінімізації ризиків

1	2
9. Фінансовий план	А. План доходів і витрат Б. Розрахунок беззбитковості В. Рух грошової готівки Г. Баланс підприємства
10. Інвестиційний план	А. Потреба у фінансуванні Б. Використання фондів В. Повернення коштів інвесторам
11. Додатки (можливі)	А. Технічні дані про продукцію Б. Схеми виробничих потоків В. Організаційна схема

Чим більший бізнес, що створюється, чим складніші характеристики майбутнього продукту і чим більше інвестицій цей бізнес вимагає, тим детальнішим має бути й бізнес-план.

Розробка БП підприємства (організації) передбачає послідовне здійснення таких дій:

- вибір продукції (послуг) для ринку;
- дослідження ринкового середовища для майбутнього бізнесу;
- вибір та обґрунтування місця для розміщення фірми, яка вперше розпочинає свою діяльність;
- прогнозування можливих обсягів продажу продукції (надання послуг);
- визначення виробничих параметрів майбутнього бізнесу;
- розробка цінової та збутової політики;
- обґрунтування вибору організаційних параметрів фірми;
- опис потенційних ризиків і дій для їхньої мінімізації;
- оцінка фінансових параметрів бізнесу;
- узагальнення висновків з основних положень бізнес-плану.

Інноваційна модель розвитку економіки вимагає від наукових установ нових підходів щодо представлення на ринок власних наукових розробок і наукоємної продукції. Це можуть бути інноваційні пропозиції, які надають споживачам необхідну інформацію для комерційного використання наукових досягнень, або інноваційні бізнес-проекти, які комплексно доводять до товаровиробників, комерсантів, інвесторів переваги бізнесу, що пропонується, з використанням науково-інноваційних розробок статутів.

Для відпрацювання системи інноваційного бізнес-проекткування в аграрній сфері розроблено та відпрацьовуються методична підходи на прикладі розробок наукових установ НААН.

Особливості інноваційного бізнес-проектування

Інноваційний бізнес-проект відрізняється наявністю інноваційної складової (продукту) і бізнесспрямованістю процесу створення й реалізації інноваційної продукції.

Інноваційна частина проекту формується на основі інноваційних пропозицій науково-дослідних установ (НДУ), які потребують капіталізації та комерціалізації в процесі реалізації бізнес-проекту. У рис. 5.2 представлено складові інноваційного портфеля НДУ аграрного напрямку, які формуються з відібраних розробок економічного, селекційного, технологічного, технічного напрямів і доповнюються маркетинговими та консалтинговими розробками.

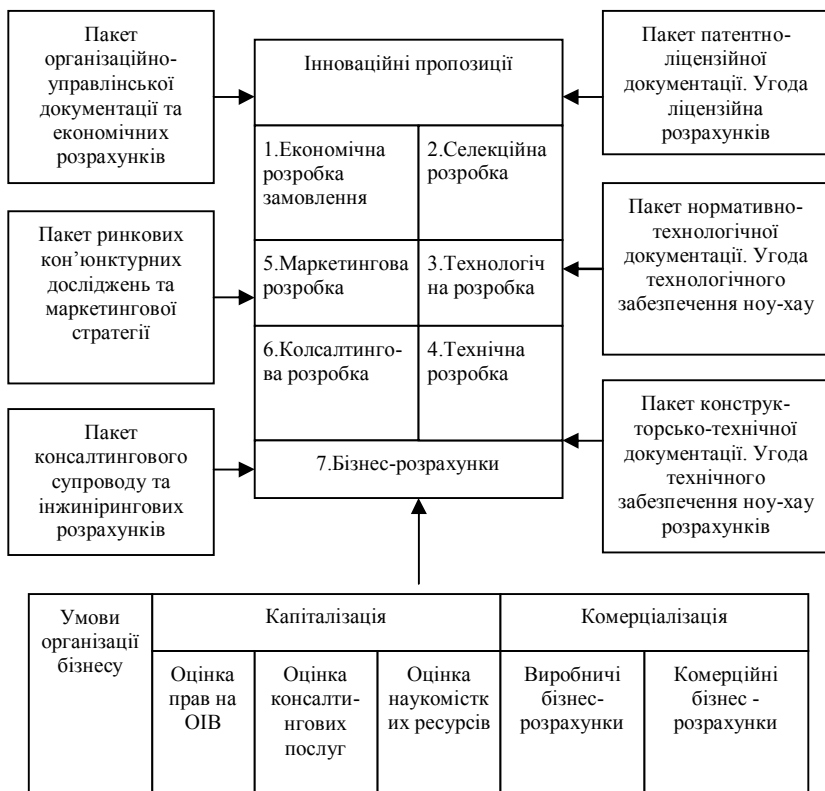


Рис. 5.2. Складові інноваційного портфеля

Для бізнес-проектування залежно від умов організації бізнесу проводять розрахунки капіталізації з оцінкою прав на об'єкти інтелектуальної власності, вартості консалтингових послуг і наукомістких ресурсів, а також комерціалізації з визначенням виробничих комерційних показників. Інноваційні пропозиції НДУ складаються з комплексних пакетів селекційно-технологічного напрямку із забезпеченням системи агротехніки, допоміжних технологічних і технічних засобів. Окремі інноваційні пропозиції НДУ можуть складатися з хімічних або ветеринарних препаратів, рослинницьких, тваринницьких або машинно-технологічних комплексів, експериментальних промислових зразків продукції або торгових марок.

Бізнес-частину проекту обчислюють у формі стандартних бізнес-планів, у яких інноваційні пропозиції (продукти) входять до витрат на виробництво і реалізацію інноваційної продукції, надходження від реалізації якої формують дохідну частину бізнес-плану.

5.6. СУТЬ І СИСТЕМИ ТАКТИЧНОГО І ОПЕРАТИВНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧИХ ПІДРОЗДІЛІВ І ПІДПРИЄМСТВ

Складання середньо- та довгострокових планів належить до тактичного планування діяльності будь-якого підприємства. Тактичне планування істотно відрізняється від розробки й практичного здійснення стратегічних планів.

Існують три аспекти цієї відмінності:

перший – часовий: що віддаленіші наслідки має план, що важче від нього відмовитись, то стратегічнішим він є. Це означає, що стратегічне планування зв'язане з рішеннями, наслідки яких даватимуться взнаки протягом тривалого періоду і які буде складно виправити. Тактичні плани лише конкретизують і доповнюють стратегічні;

другий – за охопленням сфер впливу: стратегічне планування справляє ширший і глибший вплив на діяльність підприємства, а тактичне – має вузьке спрямування;

третій – сутнісно-змістовий: якщо стратегічні плани окреслюють місію та підпорядковані цій місії цілі діяльності підприємства, а також принципово важливі загальні засоби досягнення таких, то тактичні – мають чітко визначити всю сукупність конкретних практичних засобів, необхідних для здійснення намічених цілей.

Середньо- і короткострокові плани взаємозв'язані, вони складаються за єдиною методологією та мають однакову структуру.

Етапи розробки тактичних планів такі:

- аналіз результатів підприємницької діяльності;
- розробка заходів щодо підвищення підприємницького успіху;
- вивчення ринку і формування портфеля замовника, укладання угод;
- обґрунтування окремих розділів плану;
- розгляд проекту плану радою трудового колективу;
- доведення техніко-економічних показників до внутрішньо-фірмових підрозділів.

Основні розділи стратегічних планів:

1.Маркетингова діяльність – плани маркетингу для основних виробів і загальний план для всієї продукції підприємства;

2. Виробнича діяльність – випуск продукції в натурі і за вартістю, обґрунтування виробничої програми підприємства;

3. Науково-дослідні, конструкторсько-технологічні та експериментальні роботи – нові технології та вироби;

4. Праця, кадри, соціальний розвиток колективу – персонал, фонд заробітної плати, продуктивність, умови праці та побуту;

5. Капітальні вкладення та капітальне будівництво – інвестиції, будівельно-монтажні роботи, введення в дію основних фондів;

6. Матеріально-технічне забезпечення – потреба в матеріальних ресурсах і джерела її задоволення;

7. Організація виробництва, праці та управління – удосконалення форм і методів, структурна перебудова;

8. Природоохоронна діяльність – заходи стосовно охорони й раціонального використання природних ресурсів;

9. Зовнішньоекономічна діяльність – показники цієї діяльності, результати;

10. Витрати, прибуток, рентабельність – собівартість виробів і всього обсягу продукції, прибуток і рентабельність;

11. Фінансова діяльність – баланс доходів і витрат, бюджет, кредитні відносини.

Завдання в тактичних планах встановлюються за допомогою показників, які можна класифікувати за такими ознаками:

- за економічним змістом показники поділяють на натуральні та вартісні. Натуральні показники необхідні для матеріально-речового виразу та обґрунтування плану: кількість продукції, що виробляється, необхідні матеріали, устаткування та ін.

Вартісні показники використовуються для характеристики загальних обсягів виробництва, типів його розвитку, розмірів витрат, доходів тощо.

- за економічним призначенням показники поділяють на кількісні та якісні.

Кількісні характеризують абсолютні обсяги виробництва та ресурсів, що споживаються: обсяг продукції, матеріалів, виробничі фонди, кількість працівників тощо.

Якісні показують ефективність використання виробничих ресурсів і всього процесу виробництва: продуктивність праці, матеріаломісткість продукції, фондовіддача, собівартість продукції тощо.

Розрізняють також абсолютні й відносні показники. Перші – характеризують те чи інше явище абсолютно без порівняння з іншими показниками. Зробити таке порівняння дають змогу відносні показники. Наприклад, кількість працівників як абсолютний показник дає інформацію про ступінь використання фактора живої праці, але якщо цей показник співвіднести з обсягом виробництва чи порівняти обсяг виробництва з кількістю працівників, то матимемо відносний показник трудомісткості одиниці продукції (продуктивності праці одного працівника).

Оперативне планування є, з одного боку, завершальною ланкою в системі планування діяльності підприємства, а з іншого – засобом виконання довго-, середньо- та короткострокових планів, основним важелем поточного управління виробництвом.

Оперативне планування – це здійснення розрахунків з виробництва продукції на місяць, добу, зміну; розробка графіків, доведення завдань до внутрішніх структурних підрозділів. На великих підприємствах цим видом планів займається виробничо-диспетчерський відділ. Оперативне планування ставить своїм завданням насамперед забезпечення рівномірної роботи підприємства, що важливо для своєчасного виконання договірних зобов'язань.

Залежно від місця застосування розрізняють міжцехове і внутрішньоцехове оперативне планування; від змісту робіт – календарне планування (складання графіків роботи) і диспетчерування виробництва (контроль за виконанням завдань).

Міжцехове оперативне планування забезпечує координацію діяльності у виробництві між цехами підприємства (основними і допоміжними), внутрішньоцехове – розробку календарних планів виробництва для дільниць, доведення завдань до робочих місць.

Слід відзначити, що зміст оперативного планування залежить від типу виробництва і проявляється через певні системи. Кожна система включає такі елементи:

- планово-облікову одиницю (деталь, партія деталей, комплект деталей, замовлення);
- календарно-планові нормативи;
- порядок встановлення завдань.

У масовому типі існують детальні системи (планування за тактом чи ритмом випуску виробів, за стандартними строками). Основною планово-обліковою одиницею є деталь. Календарно-плановими нормативами є ритм, темп, тривалість виробничого циклу, кількість робочих місць.

У серійному виробництві використовуються комплектні системи планування за комплектувальними номерами, груповими комплектами.

У календарно-планові нормативи входять трудомісткість робіт, тривалість виробничого циклу, нормативне випередження.

Розробку та реалізацію оперативного плану здійснює диспетчерська служба (виробничо-диспетчерський відділ) підприємства. На неї (нього) покладено завдання: забезпечувати виконання графіків виробництва в усіх підрозділах; контролювати ритмічне й достатнє завантаження всіх робочих місць; запобігати простоям, принаймні своєчасно їх виявляти та швидко усувати, використовуючи технологічні та страхові запаси в разі виникнення перебоїв у виробництві.

5.7. ПОНЯТТЯ І НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ І ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Будь-яка держава виконує низку функцій, що з них першочерговою та визначальною є функція регулювання економіки, тобто формування стратегії і тактики розвитку народного господарства в цілому, його окремих ланок, включаючи підприємства та інші суб'єкти господарювання.

Державне регулювання економіки ставить за мету досягнення найефективнішого розвитку.

Розрізняють принципи і методи державного регулювання.

Основними принципами державного регулювання економіки вважають: по-перше, мінімальне втручання державних органів у економічні процеси (виконання ними лише тих функцій, які не можуть виконувати самі суб'єкти ринкових відносин); по-друге, вплив

відповідних владних структур на розвиток соціально-економічних процесів за допомогою встановлюваних державою економічних регуляторів і нормативів.

До методів державного регулювання відносять:

- фінансово-економічні;
- адміністративні.

Їх слід органічно поєднувати, виходячи з того, якою мірою адміністративне регулювання відповідає вимогам об'єктивного розвитку, сучасного стану економіки.

Обов'язковою передумовою державного регулювання і підтримки сільськогосподарського виробництва є створення необхідної правової бази. Правову основу такого регулювання становлять законодавчі та нормативні акти, котрі визначають порядок формування і функціонування елементів ринкового господарства. Одна з головних функцій держави полягає в розробці та сприянні здійсненню стратегії економічного розвитку народного господарства.

Стратегічні напрями розвитку економіки мають бути визначені в процесі макроекономічного планування, котрий треба визнати центральною ланкою державного регулювання.

Для реалізації економічної, науково-технічної та соціальної політики здійснюється управління інвестиційною діяльністю. Державне регулювання інвестиційної діяльності включає як пряме управління інвестиціями, так і визначення державою належних економічних передумов для цієї діяльності.

Важливою економічною функцією будь-якої держави є перерозподіл консолідованих (централізованих) доходів і ресурсів, стабілізація економіки й соціальний захист населення з метою сприяння збалансованому й стабільному розвитку народного господарства та нормальному життєзабезпеченню всіх верств суспільства і сфер його діяльності.

До основних форм (засобів) державного регулювання і підтримки сільськогосподарського виробництва належать:

- належна фінансова і кредитна політика (державний бюджет);
- національні цільові фонди;
- державний, банківський і комерційний кредити;
- налагоджена податкова система.

6. ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ТА ЙОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

6.1. СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ І ГАЛУЗЕВА СТРУКТУРА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

6.1.1. Суть і фактори розміщення аграрного виробництва

Спеціалізація сільськогосподарського виробництва органічно поєднана з його розміщенням. Вони є формами суспільного поділу праці і знаходяться в постійному взаємозв'язку та взаємозумовленості. **Розміщення** характеризує кількісний бік суспільного поділу праці і вказує, які види продукції, в якому розмірі й на яких площах виробляються на тій чи іншій території (в зоні, області, районі, мікрзоні, окремій виробничій одиниці). **Спеціалізація** відображає якісний бік суспільного поділу праці і вказує, виробництво яких саме видів продукції є переважаючим на цій території. Це ефективна форма організації сільського господарства, яка дає можливість зосередити **виробництво певних видів** продукції на окремих територіях і підприємствах і одержати завдяки цьому кращих результатів господарської діяльності.

Економічний стан підприємств і регіонів значною, а інколи вирішальною мірою залежить від вибору галузей сільського господарства та їх поєднання, тобто від спеціалізації **виробництва**. Спеціалізація – це не місцеве явище, притаманне **лише окремим** підприємствам, регіонам чи країнам. Уже багато років у світовому сільському господарстві простежується тенденція до поглиблення спеціалізації сільськогосподарського виробництва на всіх рівнях його організації. Все менша кількість підприємств і регіонів працює на принципі самозабезпечення, який раніше був домінуючим.

На розміщення і спеціалізацію сільськогосподарського виробництва впливають природно-кліматичні, економічні, біологічні й соціальні фактори. Одним з найважливіших є **природно-кліматичний фактор**. Типи ґрунтів, температурний режим, кількість опадів найістотніше впливають на розміщення сільськогосподарських культур і спеціалізацію виробництва. Результатом такого впливу є формування на території окремих держав, зокрема й в Україні, природних зон, які мають чітку спеціалізацію на виробництві певних видів продукції. Територіальна спеціалізація значною мірою зумовлює спеціалізацію окремих підприємств на видах діяльності, які є

визначальними для даної зони.

До поглиблення спеціалізації підприємств (регіонів) спонукає **конкуренція між сільськогосподарськими товаровиробниками**, що значно посилюється в умовах насиченого продовольством ринку. Зрештою кожне підприємство концентрується на виробництві тих видів продукції, які є конкурентоспроможними і забезпечують його економічне існування як юридичної особи. Під впливом конкуренції підприємства змушені відмовлятися від виробництва тих видів продукції, які економічно менш ефективні порівняно з рівнем ефективності виробництва цих самих видів продукції в інших підприємствах (регіонах). Як бачимо, цей фактор є одним з економічних важелів, що поглиблює поділ сільськогосподарської праці.

Важливим фактором розміщення і спеціалізації є **наявність ринків збуту сільськогосподарської продукції**. Підприємствам вигідно збільшувати виробництво тих її видів, на які є сталий попит. І навпаки, часті проблеми зі збутом певних видів продукції призводять до відмови підприємств від їх виробництва, незважаючи навіть на те, що для такого виробництва є сприятливі природно-кліматичні умови. Саме під впливом цього фактора навколо великих міст та індустріальних центрів сформувалися свого часу приміські зони з овоче- і картопляно-молочним напрямом спеціалізації.

На розміщення і спеціалізацію впливає **відстань і якість доріг до ринку збуту** сільськогосподарської продукції. Чим менша відстань до ринків збуту і кращі дороги, тим менші транспортні витрати, тим буде вища, за інших однакових умов, економічна ефективність виробництва продукції. З огляду на зазначене підприємствам стає доцільним розвивати ту галузь, продукція якої використовується як сировина для переробних підприємств, розміщених поблизу землекористування підприємства.

Забезпеченість трудовими ресурсами, їх кваліфікація нерідко виступає обмежувальним фактором для розвитку певних галузей сільськогосподарського виробництва, насамперед тих, які є трудомісткими за нинішнього рівня механізації виробничих процесів. В умовах України до таких галузей належать овочівництво і баштанництво, льонарство, хмелярство, садівництво, виробництво цукрових буряків. Підприємства нерідко, маючи добрі ґрунтово-кліматичні умови і ринок збуту трудомісткої продукції, а також сприятливу для неї економічну кон'юнктуру, не можуть збільшити її виробництво через нестачу власної робочої сили і неможливість вирішити цю проблему шляхом її додаткового наймання. Така ситуація склалася в

першій половині 90-х років у регіонах України, передусім, розташованих у приміських зонах. Саме нестача робочої сили стала однією з причин істотного скорочення виробництва овочів, картоплі і певною мірою молока.

В умовах планово-центральної економіки серйозний вплив на розміщення і спеціалізацію виробництва справляв такий фактор, як **централізовані капіталовкладення**, що здійснювалися з державного бюджету. Завдяки таким вкладенням на півдні України створена зона рисосіяння, побудовано багато свино- і скотовідгодівельних комплексів і птахофабрик. Проте нині, в умовах розбудови ринкової економіки, цей фактор втратив своє колишнє значення. На перший план тепер виступає наявність у підприємства власних коштів і можливість взяття ними кредитних ресурсів, необхідних для подальшого розвитку певної галузі, на якій вони спеціалізуються або передбачають спеціалізуватися.

На розміщення і спеціалізацію значний вплив справляють **біологічні фактори**, насамперед, шкідники і хвороби сільськогосподарських культур. Наприклад, у сприятливих для цукрових буряків ґрунтово-кліматичних умовах Лісостепу підприємства не можуть розширювати їх площі посіву більш ніж на двох полях у сівозміні, оскільки це може призвести до неконтрольованого поширення довгоносика, бурякової гнилі і зниження врожайності коренів.

6.1.2. Форми спеціалізації й методика визначення виробничого напрямку підприємства

Спеціалізація сільського господарства – це складний процес, що розвивається в різноманітних формах. Залежно від **об'єкта спеціалізації** розрізняють такі її три форми: територіальну, спеціалізацію аграрних підприємств і внутрішньогосподарську спеціалізацію.

Під **територіальною спеціалізацією** розуміють переважаюче виробництво тих чи інших видів сільськогосподарської продукції на певній території. Розрізняють чотири види територіальної спеціалізації – зональну, мікрональну, обласну і районну. **Зональна спеціалізація** характеризує виробничий напрям зони, і в Україні вона переважно вже склалася – Полісся, Лісостеп, північний і центральний Степ, південний Степ, передгірні і гірські райони Карпат, передгірні і гірські райони Криму. **Мікрональна спеціалізація** притаманна відносно невеликим ареалам у межах відповідних зон, де вирощуються

певні культури, що не мають значного поширення в Україні. Сформувалися, наприклад, мікрозони вирощування хмелю, південних конопель. **Обласна і районна спеціалізація** вказує, виробництво яких саме видів продукції є основним, переважаючим на цих територіях. Вона формується під впливом зональної й мікрозональної спеціалізації. Визначальним тут є географічне розташування згаданих адміністративних одиниць.

Спеціалізація аграрних підприємств – це переважаюче виробництво в них відповідного виду (видів) продукції, для якого існують найсприятливіші природно-економічні умови. Ця форма спеціалізації розвиває і поглиблює територіальну спеціалізацію. Якщо в межах останньої можуть бути сприятливі умови для виробництва, скажімо, шести і більше видів продукції, то через внутрішньогосподарську диференціацію природно-економічного фактора в окремо взятому підприємстві можуть бути найкращі умови для виробництва лише частини видів продукції з усього їх переліку, притаманного для даної зони, мікрозони і т. д.

Внутрішньогосподарська спеціалізація – це подальший розвиток спеціалізації підприємства шляхом відокремлення виробництва окремих видів продукції або його технологічних стадій на окремих внутрішньогосподарських підрозділах – бригадах, фермах, загонах, ланках, кооперативах. Наприклад, у господарствах можуть створюватися молочно-товарні ферми, свиноферми, рільничі, тракторно-рільничі, овочівничі бригади, механізовані загони з вирощування цукрових буряків тощо. Значення внутрішньогосподарської спеціалізації полягає в тому, що вона дозволяє врахувати існуючі в межах багатьох підприємств відмінності в умовах господарювання, а також підвищити концентрацію виробництва навіть тоді, коли певна галузь не є тут провідною, переважальною. Завдяки цьому підвищується ефективність виробництва.

За технологічним принципом виробництва продукції розрізняють галузеву і внутрішньогалузеву спеціалізацію. **Галузева** – це така спеціалізація, за якої певна галузь функціонує в підприємстві за принципом замкненого (закінченого) циклу виробництва. По суті, абсолютна більшість сільськогосподарських культур через власні біологічні особливості вирощуються від посіву (посадки) до одержання готової продукції на одній і тій самій земельній ділянці. У процесі такого вирощування підприємство виконує всі технологічні операції, оскільки їх неможливо вичленити і розподілити за іншими господарствами або їх підрозділами у вигляді самостійних вироб-

ництв. Тому зрозуміло, що для рослинництва характерна, як правило, галузева спеціалізація.

Внутрішньогалузева спеціалізація означає відокремленість виробництва в межах однієї і тієї самої галузі. Розрізняють два види внутрішньогалузевої спеціалізації: **якісно багаторівневу і постадійну**. Перша з них здійснюється для забезпечення якісного стану функціонування тієї чи іншої галузі. Наприклад, у зерновій галузі виділяються три або чотири якісно відмінних рівні виробництва зерна з повним технологічним циклом.

Постадійна спеціалізація – це виділення у самостійні виробництва окремих стадій технологічного циклу галузі. Вона характерна переважно для тваринництва. Наприклад, у скотарстві в самостійні виробництва можуть виділятися такі стадії, як вирощування нетелів і корів-первісток, виробництво молока, вирощування та відгодівля молодняку великої рогатої худоби. Кожна з цих стадій відокремлюючись, перетворюється на самостійне виробництво спеціалізованих підприємств.

Для визначення територіальної спеціалізації й спеціалізації аграрних підприємств використовують **показник структури товарної продукції**. Він обчислюється діленням грошової виручки від реалізації певного виду продукції за всіма каналами продажу на загальну суму грошових надходжень господарства і множенням одержаного результату на 100. Прийнято вважати, що до вузькоспеціалізованих аграрних підприємств належать такі, в яких головна галузь, на якій вони спеціалізуються, займає в структурі товарної продукції 90% і більше. До цієї групи підприємств відносять птахофабрики, свинокомплекси, тепличні комбінати. До підприємств, що спеціалізуються на виробництві продукції однієї галузі, належать такі, де галузь спеціалізації в структурі товарної продукції займає понад 50%. Спеціалізованими на виробництві продукції двох галузей вважають підприємства, в яких ці галузі в сукупності займають у структурі товарної продукції більше 67%, зокрема кожна з них не менше 25%. У спеціалізованих господарствах на виробництві продукції трьох галузей ці показники повинні становити відповідно понад 75% і не менше 24%. До багатогалузевих відносять підприємства, які не підпадають під жодний з названих критеріїв.

Нині є мало аграрних підприємств, які можна було б віднести до однієї з виділених груп спеціалізації. У більшості з них є дві-три провідних галузі, кожна з яких не є домінуючою і в структурі товарної продукції займає від 10–15 до 30–35%. За такими підприємствами

визначається їх **виробничий напрям**. У його назву доцільно включати дві, максимум три відносно переважаючих у господарстві галузі. Якщо, наприклад, у господарстві найбільшу питому вагу в структурі товарної продукції займають овочі (скажімо, 27%), друге місце – товарне молоко (20%) і третє – зерно (14%), виробничий напрям такого підприємства можна сформулювати як овоче-молочний з розвиненим зерновиробництвом.

Ефективність виробництва в аграрних підприємствах залежить не лише від розміру галузей, які в них є провідними, а й від того, як розвинені й інші галузі, що мають товарний характер. Чим більше в господарстві таких галузей, тим, як правило, менші їх розміри і нижча концентрація виробництва. Це інколи негативно відображається на кінцевих результатах господарювання. Щоб врахувати ступінь розвитку усіх товарних галузей у підприємстві, необхідно визначити і проаналізувати **коефіцієнт зосередження товарного виробництва** (K_z):

$$K_z = \frac{100}{\sum_{s=1}^n P_{B_i} (2N_i - 1)},$$

де P_{B_i} – питома вага i -ї галузі в структурі товарної продукції, %;

N_i – порядковий номер i -ї галузі в ранжированому ряду, побудованому за спадною ознакою: перше місце присвоюють галузі з найбільшою питою вагою в структурі товарної продукції, а останнє – з найменшою.

Якщо за допомогою показника структури товарної продукції роблять висновки про рівень розвитку окремих галузей і ступінь спеціалізації господарства на виробництві продукції головної (провідної) з них, то за коефіцієнтом товарного зосередження галузей судять про рівень спеціалізації аграрного підприємства з урахуванням усіх його товарних галузей. Прийнято вважати, що підприємство є багатогалузевим, коли цей коефіцієнт не перевищує 0,20, зі слабким рівнем спеціалізації – 0,21–0,30, із середнім – 0,31–0,40, вищим середнього – 0,41–0,50, високим – 0,51–0,60 і з глибоким – понад 0,60. За інших однакових умов ефективність функціонування аграрних підприємств підвищується із збільшенням абсолютного значення коефіцієнта товарного зосередження галузей, але при цьому посилюється ризик втрати фінансової стабільності через можливе погіршення кон'юнктури ринку на продукцію галузей спеціалізації.

Внутрішньогосподарська спеціалізація – це поділ праці за виробничими підрозділами (цехами, бригадами, фермами, ланками).

Виробнича спеціалізація підприємства визначається за основними товарними галузями і продуктами, які забезпечують найбільшу виручку від реалізації. Отже, основним показником, що характеризує спеціалізацію підприємства, є **структура товарної продукції**, допоміжними – структура валової продукції, посівних площ, основних виробничих фондів, поголів'я худоби та ін.

Коефіцієнт спеціалізації визначає її рівень, за формулою:

$$K_c = \frac{100}{P_T(2H-1)},$$

де P_T – питома вага цієї галузі в загальній вартості товарної продукції,

H – порядковий номер галузі в ранжированому ряді, в якому галузі проставляються в послідовності по мірі спадання їх питомої ваги в структурі товарної продукції.

Перше місце за питомою вагою в товарній продукції займає яловичина (25,9%), друге місце – зернові і зернобобові (23,6%).

Якщо коефіцієнт спеціалізації $K_C < 0,2$, то рівень спеціалізації низький, при $K_C(0,2-0,4)$ – середній, при $K_C(0,4-0,6)$ – високий, при $K_C > 0,6$ – поглиблена.

6.1.3. Галузі й галузева структура аграрних підприємств та методика її визначення

Галузь – це частина сільськогосподарського виробництва, яка відрізняється від його інших частин кінцевою продукцією, набором засобів виробництва (предметів і знарядь праці), технологією виробництва і його організацією, а також професійним складом працівників.

Як бачимо, поняття галузі є досить складним, особливо коли йдеться про сільське господарство. Адже на рівні держави воно розглядається як галузь народного господарства. Водночас сільське господарство має таку сферу матеріального виробництва, яка складається з комплексу галузей, причому цей комплекс необхідно розглядати на різних рівнях, виділяючи на кожному з них групу галузей, що мають між собою досить істотні спільні ознаки. На рис. 6.1 зображено градацію галузей сільського господарства. На кожному з виділених рівнів поняття галузі розглядається як збірне, тобто таке, що об'єднує в собі певну групу галузей нижчого порядку з притаманними їм спільними рисами.

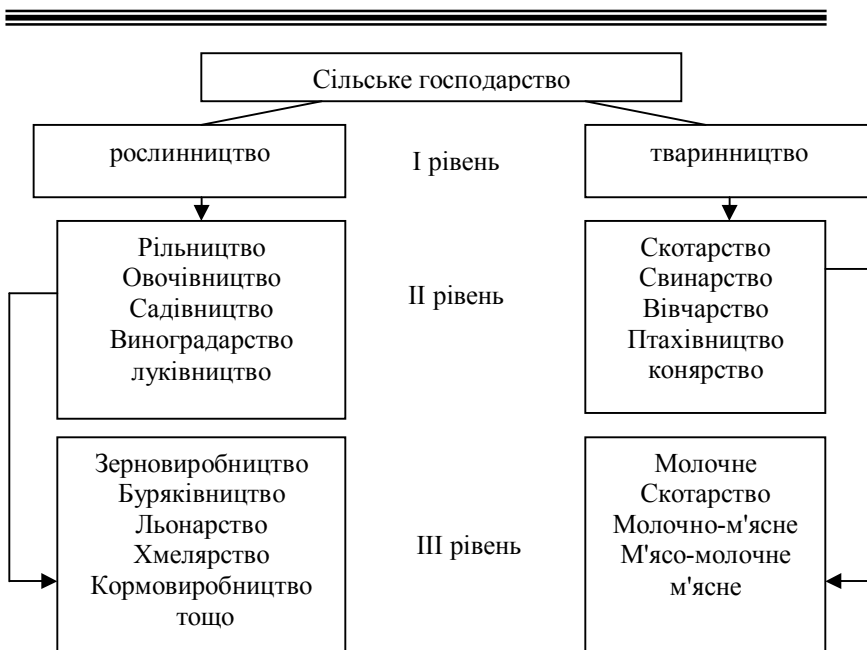


Рис. 6.1. Градація галузей сільського господарства

Кожне аграрне підприємство, крім вузькоспеціалізованих, розвиває кілька галузей, які знаходяться у певному співвідношенні (поєднанні). Залежно від економічної ролі, яку відіграють галузі в економіці підприємства, їх поділяють на головні, додаткові й підсобні. До **головних** відносять галузі, які формують виробничий напрям підприємства, його спеціалізацію.

Вся діяльність підприємства спрямовується, насамперед, на створення необхідних умов для успішного розвитку саме цих провідних галузей, оскільки від рівня ефективності їх функціонування залежить загальний економічний стан господарства. Водночас кожне підприємство розвиває **додаткові галузі**, які мають, як правило, товарне значення. Основна їх функція полягає в тому, щоб підвищити дохідність підприємства, створити необхідні умови для успішного розвитку головної галузі (галузей спеціалізації), забезпечити найповніше використання матеріальних ресурсів і робочої сили, пом'якшити сезонність виробництва. Наприклад, в умовах Лісостепу в підприємствах зерно-буряково-молочного напрямку додатковими

галузями можуть бути садівництво або овочівництво, вівчарство.

Для самозабезпечення певними видами сільськогосподарської продукції аграрні підприємства нерідко розвивають **підсобні сільськогосподарські галузі**, що мають незначне товарне значення (наприклад, свинарство – для забезпечення працівників господарства приплодом і громадське харчування свининою, птахівництво – для задоволення потреб громадського харчування тощо) або зовсім його не мають. Підсобні галузі можуть бути представлені несільськогосподарськими виробництвами, наприклад місцевими промислами, виробництвом будівельних матеріалів тощо. Вони можуть мати товарне значення і розвиватися для раціонального використання трудових та інших ресурсів, одержання додаткового доходу і нерідко для самозабезпечення.

В аграрних підприємствах не вся продукція набуває товарної форми. Частина її споживається в процесі виробництва іншими галузями, насамперед головними, тому для оцінки галузевої структури кожного підприємства необхідно використовувати такий показник, який характеризував би склад і співвідношення всіх галузей незалежно від каналу використання їх продукції. Таким головним показником є **структура валової продукції**, яка визначається діленням вартості продукції в зіставних цінах, одержаної від певної галузі, на загальний обсяг валової продукції підприємства. Додаткові показники галузевої структури підприємства – це структура трудових і матеріально-грошових витрат. Перший з них обчислюється діленням прямих затрат праці в людино-годинах, що понесені в певній галузі, на загальний обсяг прямих трудових затрат підприємства з наступним множенням одержаного результату на 100. Другий додатковий показник визначається аналогічно, лише замість трудових, тут оперують матеріально-грошовими витратами.

При визначенні галузевої структури підприємства бажано оперувати даними за три–п'ять років, що дає змогу уникнути випадкових відхилень в одержаних результатах, спричинених впливом погодних умов. За порівняльної оцінки галузевої структури підприємств різного виробничого напрямку, передусім, слід звернути увагу на перелік і розмір товарних галузей. Господарства, що перебувають в ідентичних природно-економічних умовах, але мають різну спеціалізацію, відрізнятимуться за набором названих галузей, оскільки, як відомо, тваринницькі і рослинницькі виробництва є конкуруючими за необхідними для їх функціонування ресурсами. Тому, наприклад, у свино-відгодівельних спецгоспах птахівництво може розвиватися лише

як підсобна галузь для задоволення внутрішньогосподарських потреб і, навпаки, в птахоспеціалізованих господарствах свинарство взагалі відсутнє або ж розвивається як підсобна галузь. У скотовідгодівельних підприємствах не розвивають товарне молочне скотарство, а в господарствах, що спеціалізуються на виробництві вовни і м'яса овець, ця галузь є додатковою. Господарства не розвивають рівною мірою і ті рослинницькі галузі, які вимагають нині великих затрат ручної праці і в яких технологічні цикли виробництва продукції збігаються.

6.1.4. Методика визначення ефективності галузевої структури підприємства

Економічна ефективність галузевої структури підприємства проявляється через економічну ефективність його товарних галузей. Перш ніж її здійснити, доцільно встановити місце і роль головної галузі в економіці підприємства. При цьому місце галузі визначається за такими показниками:

- питомою вагою галузі в усіх виробничих витратах підприємства;
- часткою трудових затрат галузі в загальних трудових затратах підприємства.

Роль головної галузі в економіці підприємства розраховують за такими показниками:

1. Часткою грошової виручки від реалізації продукції головної галузі в загальній виручці підприємства;
2. Питомою вагою прибутку від реалізації продукції галузі в усій масі прибутку підприємства. За умови, що головна галузь є збитковою, обчислюють її частку в загальній сумі збитку, не скорегованого на одержаний від інших виробництв прибуток.

Чим вища питома вага головної галузі у витратах виробництва і трудових затратах, тим вагомніше місце займає ця галузь в економіці підприємства з позиції споживання виробничих ресурсів. Аналогічно підходять до оцінки показників ролі галузі в економіці підприємства.

Для оцінки ефективності галузевої структури підприємства в цілому потрібно порівняти структуру товарної продукції із **структурою прибутку** підприємства, не скорегованого на поза цінові доходи й витрати та на одержаний збиток від реалізації продукції окремих галузей. Економічний зміст останнього показника полягає в тому, що він дозволяє визначити місце кожної галузі у формуванні головного джерела розширеного відтворення. Як правило, найбільшу

питому вагу в структурі прибутку мають ті галузі, частка яких найвища в структурі товарної продукції. Однак зазначене не означає, що ці показники (питома вага галузі в структурі товарної продукції й у структурі прибутку) повинні збігатися за своїм абсолютним значенням. Завдяки поглибленню спеціалізації підприємства на виробництві певного виду продукції знижується собівартість і поліпшується її якість. Це – загальна закономірність, яка завжди проявляється за нормальних умов господарювання в межах раціонального рівня концентрації виробництва. У результаті дії цього фактора питома вага спеціалізованих галузей у структурі прибутку підвищується порівняно з її часткою в структурі товарної продукції. Якщо ж спостерігається зворотнє явище, це є свідченням відносно недостатнього рівня економічної ефективності виробництва продукції головної галузі.

Для оцінки галузевої структури підприємства доцільно використовувати і такі економічні показники, як наприклад, окупність поточних витрат прибутком, маса прибутку на гектар посівної площі й на одну голову тварин, норма прибутку на авансований і власний капітал.

За умови, що підприємство вдосконалює власну галузеву структуру, виникає необхідність у поглибленому дослідженні впливу цього фактора на кінцеві результати виробництва. Оскільки структурні зрушення в співвідношенні галузей впливають на економічну ефективність виробництва в комплексі з дією на неї інших чинників – впровадження досягнень НТП, удосконалення організаційної структури виробництва, здійснення режиму економії тощо, – виникає необхідність у застосуванні спеціальної методики, яка б дала змогу кількісно вичленити дію кожного фактора окрема.

Суть означеної методики полягає в такому: спочатку за кожною галуззю розраховують прибуток на гектар посіву відповідної культури і на одну середньорічну голову тварин певного виду в звітний період, потім визначають розрахунковий (умовний) річний обсяг прибутку.

Якщо фактичну масу прибутку у звітний рік позначити Π_1 , а в базовий – Π_0 , то загальний приріст прибутку буде:

$$\Delta\Pi = \Pi_1 - \Pi_0.$$

Звідси приріст прибутку за рахунок змін у галузевій структурі виробництва можна визначити за формулою:

$$\Delta p = \Pi_1 - \Pi.$$

Залишкова частина приросту прибутку $\Delta Z\Pi = \Delta\Pi - \Delta p$ є результатом поліпшення технології й організації виробництва. Якщо в досліджуваний період пройшли зміни в землекористуванні підпри-

емства, цей фактор слід знівелювати.

В умовах ринкової економіки і насиченого ринку сільськогосподарською продукцією проблема вдосконалення галузевої структури не повинна випадати з поля зору аграрних підприємств. Під впливом внутрішньої і зовнішньої конкуренції, зміни кон'юнктури ринку часто виникає необхідність у прискореному розвитку одних галузей і скороченні виробництва продукції інших. Проте за будь-яких обставин підприємство, як правило, має певні альтернативи у виборі галузей, отже, і в формуванні галузевої структури виробництва.

6.1.5. Підбір конкуруючих галузей і оцінка альтернатив під час формування галузевої структури підприємства

Суть поставленої проблеми полягає в тому, щоб підібрати такі рослинницькі галузі, на продукцію яких існує попит і які забезпечують у цих умовах найвищу прибутковість виробництва. Для того щоб зрозуміти суть такого підходу, спочатку для прикладу скористаємося спрощеною виробничою ситуацією, коли виробничі витрати в розрахунку на гектар посіву конкуруючих галузей майже однакові. Оскільки таке явище справді може мати місце в практиці аграрних підприємств, то його всебічний аналіз дасть змогу обґрунтованіше вирішувати цю проблему в тих переважаючих випадках, коли витрати в розрахунку на гектар і на одиницю продукції конкуруючих галузей різні. Відправним пунктом її є положення, згідно з яким дві конкуруючі культури є однаково економічно вигідними, якщо коефіцієнт заміни одного продукту іншим дорівнює зворотному співвідношенню цін для цих двох продуктів. **Коефіцієнт заміни** в цьому випадку визначається діленням середньої фактичної врожайності культури, що розглядається як об'єкт заміни, на середню врожайність культури заміни (культура, якою ми хочемо замінити іншу культуру).

Справедливість вказаного положення може бути доведена на такому прикладі. Підприємство хоче визначити, яку культуру йому краще вирощувати – горох чи сою за умови, що врожайність їх відповідно становить 30 і 20 ц/га, а ціна реалізації – 56 і 84 грн за центнер. Співвідношення врожайності цих культур (коефіцієнт заміни) становить 1,5:1 на користь гороху, а співвідношення цін – також 1,5:1, але на користь сої. Якщо виробничі витрати на 1 га посіву названих культур однакові, то підприємство одержуватиме рівновеликий дохід з 1 га посіву гороху і сої ($30 \cdot 56 = 20 \cdot 84$), і йому однаково, яку з цих

двох культур вирощувати: якщо воно хоче одержати 20 ц сої, то йому потрібно відмовитися від 30 ц гороху, і навпаки. Отже, підприємство може повністю відмовитися від однієї з двох культур або висівати їх у різних співвідношеннях і при цьому його дохід не зміниться.

У тих випадках, коли коефіцієнт заміни більше або менше цінового співвідношення (за умови однакових виробничих витрат на гектар посіву конкуруючих культур), один з видів продукції даватиме більше доходу з одиниці площі порівняно з іншим. Якби у прикладі врожайність сої становила 23 ц/га, то коефіцієнт заміни дорівнював би $30 : 23 = 1,3$, тобто був би меншим за коефіцієнт цінового співвідношення. За таких умов підприємству вигідніше вирощувати сою, ніж горох, оскільки при цьому воно одержуватиме більший дохід ($30 \cdot 56 < 23 \cdot 84$). У цьому випадку існує **правило**, якого слід дотримуватися: площу культури-замінника (та, що стоїть у знаменнику при визначенні коефіцієнта заміни) необхідно розширювати за рахунок конкуруючої, якщо коефіцієнт заміни менше коефіцієнта цінового співвідношення.

Окремі методичні підходи до такого аналізу висвітлені в західній агроекономічній науці.

У тому разі, коли останній показник є меншим, порівняно з коефіцієнтом заміни, необхідно розширювати площу посіву культури, яка розглядається як об'єкт заміни (та, що стоїть у чисельнику). Якби, скажімо, врожайність гороху становила 32 ц/га, коефіцієнт заміни був би $1,6 : 1$ на користь цієї культури ($32 : 20$), тобто перевищував би коефіцієнт цінового співвідношення. Тоді підприємству вигідніше було б вирощувати горох, оскільки ця галузь приносила б йому більший дохід ($32 \cdot 56 > 20 \cdot 84$). Якщо підприємству для закупівлі на ринку 20 ц сої у стартових умовах необхідно зайняти під горохом 1 га посівної площі і продати вирощений урожай, то при коефіцієнті заміни $1,6 : 1$ і сталому ціновому співвідношенні – 0,94 га.

Коли збільшення або зменшення площі посіву однієї з культур призводить до підвищення або зниження її врожайності або врожайності конкуруючої культури, слід коефіцієнти заміни розрахувати за різних співвідношеннях площ і урожайності цих культур і на підставі одержаних результатів виявити найраціональнішу комбінацію галузей, за якої досягається максимальна прибутковість виробництва.

Як переконує практика, у більшості комбінацій виробничі витрати на гектар посіву конкуруючих галузей не однакові, що унеможливорює використання цін для вирішення цієї проблеми. Тому виникає необхідність у застосуванні інших підходів. Їх може бути два:

перший, коли в розрахунку на гектар посіву постійні витрати для конкуруючих культур однакові, а змінні витрати на центнер продукції різні, тоді замість коефіцієнта цінового співвідношення визначається коефіцієнт співвідношення умовного чистого прибутку (маржинального доходу). Останній розраховують як різницю між ціною реалізації центнера продукції і змінними витратами на цей обсяг продукції. Всі інші ланки розглянутої методики виявлення вигідності заміни однієї культури іншою повністю зберігають своє значення для даного випадку.

Ще більш ускладнюється завдання, коли культури відрізняються між собою обсягом не лише змінних витрат, а й постійних, особливо у випадках, коли для їх вирощування потрібна спеціалізована техніка. Наприклад, на виробництві цукрових буряків і картоплі застосовуються різні, лише для них притаманні види техніки – сівалки і збиральний комплекс для першої з названих культур і сажалки та картоплезбиральні комбайни – для другої. При заданому рівні врожайності таких культур сума постійних витрат у розрахунку на гектар посіву обернено пропорційна загальній площі їх посіву. Так, якщо постійні витрати, пов'язані з використанням спеціалізованої техніки на виробництві цукрових буряків при площі їх посіву 180 га, взяти за 100%, то за площі посіву 250 га, на яку розрахований, наприклад, збиральний комплекс КС-6Б, КС-6В або МКК-6, вони становитимуть на 28 п.п. менше. Тому суть другого підходу зводиться до того, щоб за кожним варіантом площі посіву були обчислені постійні витрати в розрахунку на гектар названої площі, а потім і на центнер продукції. До одержаного результату додають змінні витрати і встановлюють таким чином весь обсяг виробничих витрат. Відніманням їх від ринкової ціни визначають прибуток у розрахунку на центнер продукції, який використовують замість цін для встановлення коефіцієнта прибуткового співвідношення між конкуруючими галузями.

Зазначимо, що постійні і змінні витрати на центнер продукції розраховують обов'язково тоді, коли до уваги береться зміна врожайності культур. В іншому разі постійні й змінні витрати можна розраховувати на гектар посівної площі. Віднімаючи їх від грошового доходу культури з цієї самої площі, визначають прибуток, що використовується для встановлення коефіцієнта прибуткового співвідношення. Подальше визначення вигідності заміни однієї культури іншою здійснюється в такий самий спосіб, як і за умов використання коефіцієнта співвідношення цін.

6.1.6. Методика визначення “чутливості” прибутку до зміни ціни і врожайності конкуруючих культур

Під час використання цієї методики слід брати до уваги ту обставину, що ціни і врожайність у розрахунках беруться як прогнозні величини, які в реальному житті часто набувають інших значень. Тому виникає необхідність у визначенні “чутливості” одержуваного від конкуруючих культур прибутку від змін ціни та їх урожайності з наступним урахуванням одержаних результатів при прийнятті альтернативних господарських рішень. Методика ґрунтується на визначенні рівнів ціни і врожайності відповідної культури, за яких досягається така сама прибутковість, що забезпечується іншою культурою.

Наприклад, підприємство повинно визначити чутливість одержуваного умовно чистого прибутку від вівса ($УЧП_2$) відносно одержуваного умовно чистого прибутку від ячменю ($УЧП_1$), виходячи з таких вихідних даних:

	Урожайність, ц/га	Ціни за 1 ц, грн	Змінні витрати на 1 ц, грн	Умовно чистий прибуток, грн/га
Ячмінь	35	45	22	805
Овес	31	40	16	744

Завдання полягає в тому, щоб визначити, за якого рівня ціни на овес або рівня його врожайності досягається такий самий умовно чистий прибуток на 1 га від цієї культури, як від ячменю. Щоб одержати відповідь на поставлене питання, необхідно записати механізм розрахунку умовно чистого прибутку по обох культурах у формалізованому вигляді, а потім прирівняти їх і розв’язати рівняння почергово для ціни і врожайності.

Умовно чистий прибуток для ячменю ($УЧП_1$) і вівса ($УЧП_2$) можна представити такими формулами:

$$УЧП_1 = (Y_1 - Ц_1) - (З_{B1} - Y_2);$$

$$УЧП_2 = (Y_2 - Ц_2) - (З_{B2} - Y_1),$$

де Y_1 , Y_2 – урожайність з 1 га відповідно ячменю і вівса, ц;

$Ц_1$, $Ц_2$ – ціна реалізації за 1 ц цих культур;

$З_{B1}$, $З_{B2}$ – змінні витрати на 1 ц відповідно ячменю і вівса.

Прирівняємо $УЧП_2$ до $УЧП_1$:

$$(Y_1 - Ц_1) - (З_{B1} - Y_1) = (Y_2 - Ц_2) - (З_{B2} - Y_2).$$

Розв'яжемо рівняння для врожайності вівса, за якої $УЧП_2 = УЧП_1$:

$$Y_2 = \frac{(V_1 C_1) - (Z_{B1} V_1)}{C_2 - Z_{B2}}$$

Якщо в наведену формулу підставити фактичні дані, одержимо: $Y_2 = 33,54$ ц/га. Як бачимо, щоб досягти умовно чистого прибутку від вівса в сумі 805 грн, тобто нарівні $УЧП$ ячменю, необхідно, щоб урожайність його зросла з 31 до 33,54 ц/га за того самого рівня ціни і змінних витрат. І дійсно: $33,54 \cdot 40 - 16 \cdot 33,54 = 805$ грн.

Тепер розв'яжемо рівняння для ціни на овес, за якої $УЧП_2$ дорівнюватиме $УЧП_1$ і за умови сталості інших факторів – урожайності й змінних витрат. Розв'язуємо в два етапи. На першому етапі визначається сума прибутку, що повинна бути в складі ціни, за якої досягається поставлена мета, а саме:

$$C_2 - Z_{B2} = \frac{(V_1 C_1) - (Z_{B1} V_1)}{Y_2}$$

Підставивши в праву частину формули фактичні дані, одержимо, що $C_2 - Z_{B2}$, тобто сума прибутку на 1 ц повинна становити 25,97 грн. Звідси ціну на овес, за якої $УЧП_2 = УЧП_1$ можна розрахувати за формулою:

$$\check{O} = (C_2 - Z_{B2}) + Z_{B2}$$

Використовуючи ці дані, одержимо: що $\check{O} = 41,97$ грн ($25,97 + 16$), тобто повинна бути вищою від базового рівня на 1,97 грн ($41,97 - 40$). За такої ціни $УЧП$ від вівса зрівняється з $УЧП$ від ячменю [$(31 \cdot 41,97) - (31 \cdot 16) = 805$].

Одержаний результат треба оцінювати з позицій імовірності збільшення ціни і підвищення врожайності до визначених рівнів. Зрозуміло, що ймовірність підвищується, коли для досягнення однакового умовно чистого прибутку вимагається відносно невелике підвищення ціни й урожайності оцінюваної культури. За таких умов порівнювані культури є рівноцінними, але лише з позицій прибутковості. Остаточне рішення приймається з урахуванням інших факторів (вимог сівозмін, взятих договірних зобов'язань, наявності необхідної кваліфікації працівників тощо).

7. ПРОДУКЦІЯ: СУТНІСТЬ, РІЗНОВИДИ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

7.1. ВАЛОВА ПРОДУКЦІЯ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ

Внаслідок розширеного відтворення збільшується виробництво валової продукції сільського господарства, яка включає всі створені протягом року матеріальні блага і є частиною сукупного суспільного продукту України. Валова продукція сільськогосподарських підприємств включає всю створену у господарстві протягом року продукцію рослинництва, тваринництва, підсобних підприємств і промислів, а також збільшення вартості основних засобів завдяки власній виробничій діяльності.

В обсяг **валової продукції рослинництва** включають урожай всіх сільськогосподарських культур і природних кормових угідь, а також вартість незавершеного виробництва у розмірі його різниці на кінець і початок року.

До **валової продукції тваринництва** належать вироблені молоко, вовна, яйця, мед, приплід і приріст тварин і птиці, пух, перо.

До **валової продукції підсобних підприємств і промислів** включають приріст вартості продукції власного виробництва, що вийшли з переробки (борошна, круп, олії, вершкового масла, продуктів забою тварин і птиці), та вироби цих підприємств (інвентар, транспортні засоби, будівельні матеріали тощо).

Відтворення відбувається в натурально-речовій і вартісній формах, а валовий продукт галузі становить сукупність засобів виробництва і предметів споживання.

Товарна продукція сільського господарства є частиною валової продукції, яка вибуває з підприємства. Реалізацію продукції за межі господарства відносять до позагосподарського, а в межах господарства – до внутрішньогосподарського товарообігу.

Товарність окремих видів продукції, галузей і господарства в цілому визначають відношенням товарної частини продукції до її валової кількості, вираженої у процентах, її обчислюють за формулою:

$$T = \frac{П_t}{П_v} \cdot 100\%,$$

де T – товарність продукції, галузей або господарства, %;

$П_t$ – товарна продукція (в натуральних або вартісному показниках);

P_v – валова продукція (в натуральних або вартісному показниках).

Обчислюючи товарність за вартісним показником (по галузях з виробництвом різномірної продукції і господарству в цілому), товарну і валову продукцію виражають в однакових цінах. Найвищу товарність мають ті види сільськогосподарської продукції, які не беруть участі у наступному процесі відтворення та менше використовуються для інших внутрішньогосподарських потреб. Це цукрові буряки, овочі, плоди, ягоди, деякі види тваринницької продукції.

Основою збільшення обсягу товарної продукції і відповідно грошових надходжень є збільшення обсягу виробництва валової продукції за рахунок підвищення врожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин, збільшення їх поголів'я.

Під час виробництва валової продукції сільського господарства затрачається минула, уречевлена в засобах виробництва, і жива праця. Тому валова продукція у вартісній формі поділяється на дві частини: вартість спожитих засобів виробництва (c) і новостворена вартість або валовий дохід сільськогосподарських підприємств ($V+m$).

Вартість спожитих засобів виробництва включає ту частину вартості будівель, обладнання, машин, сировини і матеріалів, яка в поточному році перенесена на вироблену продукцію. Вона відповідає річним матеріальним витратам виробництва і становить фонд відшкодування і валовий дохід.

Фонд відшкодування – це частина вартості валової продукції сільського господарства, яка використовується для відновлення спожитих у процесі виробництва засобів і предметів праці. Він формується за рахунок амортизаційних відрахувань і вартості витрачених запасів (насіння, корми, добрива, нафтопродукти, запасні частини та ін.). За натурально-речовою формою відшкодування складається із засобів і предметів праці. В умовах науково-технічного прогресу фонд відшкодування виконує не тільки функцію відновлення використаних засобів виробництва, а й використовується для здійснення розширеного відтворення.

У складі вартості валової продукції, крім фонду відшкодування, є валовий дохід.

Валовий дохід – економічна категорія, в якій відображаються кінцеві результати виробництва, зумовлені єдністю затрат живої та уречевленої праці. Розміри валового доходу можна збільшити на основі розширення виробництва валової продукції і зменшення матеріальних витрат шляхом раціонального використання виробничих

фондів, підвищення продуктивності праці та інтенсифікації сільського господарства.

Валовий дохід сільського господарства створюється живою працею і матеріалізується у новоствореній вартості. Тому величина валового доходу залежить від чисельності працівників сільськогосподарських підприємств і рівня продуктивності їх праці. За постійного зменшення чисельності працівників основним фактором збільшення валового доходу є підвищення продуктивності праці в господарствах.

Збільшення валового доходу безпосередньо впливає на поліпшення матеріального добробуту працівників села і темпи розширеного відтворення в сільськогосподарському виробництві. Валовий дохід складається із двох частин: необхідного продукту (V), який формує фонд оплати праці трудівників, і додаткового продукту, або чистого доходу (m). Як новостворена вартість він є основою утворення фондів споживання і нагромадження.

Фонд споживання – це частина створеного в сільському господарстві валового доходу, який використовується для особистого і суспільного (невиробничого) споживання. За натурально-речовою формою він включає предмети споживання, що задовольняють певні потреби сільських працівників. **Фонд споживання** – матеріальна основа розширеного відтворення трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств. Він включає фонд оплати праці трудівників сільського господарства, суспільні фонди споживання, які створюються сільськогосподарськими підприємствами, а також відрахування у фонди соціального страхування. Фонд споживання формується як у грошовій, так і в натуральній формах, основну частину фонду споживання становить оплата праці. Розширене відтворення у сільському господарстві характеризується постійним зростанням фонду споживання, зокрема оплати праці його трудівників.

Фонд суспільного споживання сільськогосподарських підприємств включає частину фонду соціального розвитку трудових колективів, що використовується на проведення культурно-масових і оздоровчих заходів та задоволення інших соціальних потреб. Ця частина споживання в сільському господарстві утворюється за рахунок чистого доходу. **Чистий дохід** – це вартість продукції, створеної додатковою працею. Оскільки матеріальні витрати і оплата праці становлять собівартість продукції, чистий дохід визначається як різниця між вартістю валової продукції і витратами на її виробництво. Його величина залежить від кількості виробленої продукції і галузі, рівня поточних цін і витрат на виробництво. Тому збільшення

виробництва валової продукції, поліпшення її якості і зниження собівартості сприяють зростанню обсягу чистого доходу. На споживання використовується лише частина чистого доходу, а переважна його маса відраховується у фонд нагромадження, який є основним джерелом розширеного відтворення в підприємствах, якщо розміри фонду споживання залежать в основному від величини валового доходу, то **фонд нагромадження** формується лише за рахунок чистого доходу.

Фонд нагромадження – це частина чистого доходу, яка використовується для розширеного відтворення сільськогосподарського виробництва.

Валова продукція як кінцевий результат господарської діяльності сільськогосподарських підприємств є основою розширеного відтворення і нагромадження в сільському господарстві. Тому ця продукція, оцінена в поточних цінах, поділяється на фонди відшкодування, споживання і нагромадження:

$$ВП = \Phi В + \Phi С + \Phi Н,$$

де *ВП* – валова продукція сільського господарства, грн;

ΦВ – фонд відшкодування, грн;

ΦС – фонд споживання, грн;

ΦН – фонд нагромадження, грн.

При цьому важливо, щоб у процесі розподілу валового продукту на виробництво і споживання був забезпечений подальший розвиток агропромислового комплексу, поліпшення умов і підвищення добробуту працівників, а також досягнута головна мета розширеного відтворення у сільському господарстві – забезпечення сталого і повного задоволення потреб населення України у продуктах харчування і промисловості – у сировині.

Важливим джерелом нагромадження у галузі є диференціальна земельна рента. Сільськогосподарські підприємства використовують земельні угіддя різної якості, тому господарства, що мають відносно кращі за родючістю землі і зручніше розташовані, одержують додатковий чистий дохід, або диференціальну ренту І. Диференціальна рента І надходить у державний централізований дохід і використовується в інтересах всього суспільства, включаючи розвиток і розширення виробництва в сільському господарстві. Додатковий дохід у вигляді диференціальної ренти ІІ утворюється в результаті різної продуктивності додаткових вкладень за інтенсифікації сільськогосподарського виробництва на основі впроваджень досягнень науково-технічного прогресу. Надлишковий чистий дохід, одержаний внаслідок вищого

рівня інтенсивності виробництва і ефективності додаткових витрат, майже повністю залишається у господарстві і є джерелом нагромадження та важливим фактором прискорення розширеного відтворення в агропромисловому комплексі.

Амортизаційний фонд – це джерело формування основних засобів. Власні нагромадження використовують на капітальний ремонт і відновлення повністю зношених основних засобів. При цьому темпи реального нагромадження у сільському господарстві залежать від рівня цін на основні засоби, досягнень сільськогосподарської науки, можливостей впровадження інтенсивних технологій.

У формуванні фонду нагромадження значну роль відіграє кредит.

Співвідношення між нагромадженням і споживанням має бути оптимальним і забезпечувати розширене відтворення засобів виробництва та підвищення життєвого рівня сільських працівників.

Темпи розширеного відтворення у сільському господарстві залежать від абсолютних і відносних розмірів нагромадження. Для характеристики темпів розширеного відтворення використовують такі показники: норму нагромадження, норму розширеного відтворення фондів, норму прибутку, рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва.

Норма нагромадження визначається відношенням фонду нагромадження до чистого доходу і виражається в процентах.

Норма розширеного відтворення фондів визначається відношенням фонду нагромадження до середньорічної вартості основних фондів і запасів і виражається в процентах.

Для створення нагромаджень господарства повинні досягти відповідного рівня рентабельності, який забезпечує розширене відтворення на основі самофінансування та норми прибутку. Вони характеризують досягнутий рівень економічної ефективності виробництва як основи розширеного відтворення у підприємстві.

7.2. ПОНЯТТЯ ЯКОСТІ, ХАРАКТЕРИСТИКА ЇЇ ПОКАЗНИКІВ І ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Якість продукції – це сукупність властивостей, що характеризують міру спроможності певної продукції задовольняти потреби споживачів згідно з цільовим призначенням. Чим вища якість продукції, тим повніше задовольняються потреби споживачів і ефективніше вирішуються соціально-економічні проблеми розвитку суспільства.

У довгостроковий період існує тенденція до послідовного підвищення якості продукції. Це – об'єктивний процес, спричинений дією закону зростаючих потреб. Проте згадана тенденція на окремих відрізках часу не в змозі рельєфно проявитися через існування специфічного взаємозв'язку обсягу пропозиції продукції і вимог споживачів до її якості. В умовах дефіциту, коли пропозиція відстає від попиту, вимоги до якості продукції знижуються і нерідко істотно. Водночас з насиченням ринку продукцією якість є головною, всезростаючі вимоги до неї поступово стають однією з основних рушійних сил виробництва. Сільськогосподарська продукція має різне цільове призначення. Згідно з цим критерієм вона поділяється на три типи: кінцевого споживання, проміжну і сировину. До продукції кінцевого споживання відносять ту, яка завдяки своїм біологічним якісним характеристикам безпосередньо використовується для особистого споживання (свіжі овочі, фрукти, ягоди, незбиране молоко тощо). Продукція, призначена для подальшого використання в сільськогосподарському виробництві в наступних циклах відтворення, називається *проміжною* (насіння, садивний матеріал, корми). Сільськогосподарська сировина (сировинні ресурси) представлена тими видами продукції, які використовуються для промислової переробки (цукровий буряк, технічні сорти картоплі, значна частка зерна, льонопродукція, соняшник тощо).

Кожному з цих типів продукції притаманні свої показники якості. Під **показником якості** розуміють кількісний вираз однієї або кількох однорідних властивостей продукції, що задовольняють певні потреби споживачів стосовно до цільового призначення й умов використання. Відношенням фактично досягнутого показника якості до його нормативного (базового) значення визначають **рівень якості продукції**.

При обґрунтуванні показників якості й встановленні їх конкретних рівнів за певними видами продукції потрібне комплексне врахування таких чотирьох факторів:

- вимог (бажань) безпосередніх споживачів: населення, переробних підприємств, аграрних підприємств, що використовують проміжну продукцію;
- реальних можливостей досягнення встановлених показників якості за даного рівня розвитку продуктивних сил (техніки, технології, кваліфікації кадрів);
- наявності розроблених методик, способів, прийомів визначення показників якості й контролю за їх формуванням;
- забезпечення матеріального стимулювання виробників за досягнення кращих показників якості та встановлення матеріальної відповідальності за їх зниження.

У вітчизняній економічній літературі й практиці господарської діяльності розрізняють показники якості.

Біологічні показники характеризують придатність сільськогосподарської продукції до споживання в їжу. Вони залежать від біологічних і фізіологічних особливостей рослин і тварин, у процесі вирощування і догляду яких одержують цю продукцію. Серед цих показників найважливіше значення має вміст у продукції макро-, мікроелементів, білка, вітамінів, цукру, крохмалю, жиру тощо. Для багатьох видів продукції важливе значення має також її зовнішній вигляд.

За допомогою біологічних показників робиться висновок про прийнятність чи неприйнятність відповідного виду продукції для споживання і забезпечення нормальної життєдіяльності організму людини. Слід пам'ятати, що біологічні показники якості динамічні, досить істотно залежать від погодних і ґрунтових умов, можуть поліпшуватися або погіршуватися під впливом людини. Наприклад, за дотримання всіх агротехнічних вимог при вирощуванні і збиранні озимої пшениці та дозріванні зерна вміст білка в ньому може підвищуватися, за інших однакових умов, на 6 і більше процентних пунктів.

Показники технологічності характеризують такі властивості сільськогосподарської продукції, які є необхідними і водночас надто важливими для ефективної промислової переробки або виробничого використання в наступних циклах сільськогосподарського виробництва. За цими показниками оцінюють якість проміжної продукції і сільськогосподарських сировинних ресурсів. Наприклад, насіння

зернових повинно мати відповідну схожість, сортову чистоту, вологість, не перевищувати граничну межу засміченості тощо.

Показники технологічності проміжної продукції справляють безпосередній вплив на продуктивність сільськогосподарського виробництва в його наступних стадіях (насіння – на рівень урожайності культур, корми – на продуктивність тварин), а сільськогосподарської сировини – на продуктивність і ефективність роботи переробних підприємств, кількість та якість кінцевої продукції, що ними виробляється.

Показники транспортабельності важливі для всіх трьох типів сільськогосподарської продукції – кінцевого споживання, проміжної, сировини, оскільки характеризують ступінь її придатності до перевезення і до вантажно-розвантажувальних робіт відповідними засобами і способами. Найважливішими показниками транспортабельності є клас і габарити вантажу (продукції), затрати часу і коштів для підготовки продукції до перевезення, вартість тари і пакування, витрати на вантажно-розвантажувальні роботи, вартість перевезення.

Показники надійності важливі на всіх етапах руху продукції до споживання – особистого чи виробничого. Вони свідчать про придатність продукції до збереження біологічних і низки технологічних показників якості під час зберігання і транспортування. Кількісно показники надійності вимірюються строком зберігання продукції і відстанню перевезень дорогами різного класу.

Показники екологічності свідчать про екологічну чистоту продукції та її придатність до споживання в їжу людьми або для годівлі тварин з точки зору нешкідливості їх впливу на стан живого організму. До цих показників відносять вміст у продукції радіонуклідів, нітратів, нітритів, залишків пестицидів та інших небезпечних для життя людей елементів і речовин, що повинні особливо ретельно контролюватися з метою недопущення перевищення їх концентрації понад гранично допустимі норми.

Показники безпеки представлені тими особливостями або властивостями сільськогосподарської сировини, що характеризують ступінь безпеки працівників у процесі її виробництва і виробничого використання. Ці показники, як і показники екологічності, повинні жорстко контролюватися з метою здійснення відповідних застережних заходів. Наприклад, у постчорнобильські часи ретельно контролюється показник вмісту радіонуклідів у пилу, що утворюється при переробці льоносоломки або трести на льонозаводах.

Економічні показники характеризують ступінь економічної вигоди виробництва сільськогосподарським товаровиробником продукції (товару) відповідної якості. Найважливішими з них є ціна за одиницю продукції; прибуток на одиницю продукції; цінова конкурентоспроможність продукції; частка продукції, на яку одержано сертифікат якості; частка експортованої продукції в загальному обсязі її реалізації.

Естетичні показники мають особливе значення для кінцевої продукції, що споживається у свіжому вигляді, і для товарів широкого вжитку. Вони характеризують товарний вигляд продукції (наявність тургору, розмір, колір, а для товарів широкого вжитку ще й цілісність композиції, досконалість виробничого виконання продукції, раціональність форми тощо).

Патентно-правові показники притаманні тим видам продукції, які захищені патентом. Вони описують якість нових винаходів, утілених у товар, їх вагомість. Водночас патентно-правові показники характеризують і патентну чистоту товару, тобто можливість безперешкодної реалізації його на внутрішньому і зовнішньому ринках.

В умовах ринкової економіки якість продукції відіграє надзвичайно важливу роль у підвищенні її конкурентоспроможності. Економічне суперництво підприємств, окремих об'єднань, їх боротьба за ринки збуту зосереджуються не тільки на ціні, а й значною мірою на нецінових факторах. Серед цих факторів – реклама, створення сприятливих умов для реалізації продукції, забезпечення (за необхідності) післяпродажного обслуговування покупців – особливе місце займає якість продукції. Зрозуміло, що за однакової ціни більшим попитом користуватиметься продукт, який має вищу якість. Водночас істотне поліпшення підприємством якості продукції порівняно з аналогічною продукцією конкурентів дає можливість підвищувати ціну на неї, не втрачаючи при цьому своїх споживачів, а в деяких випадках навіть збільшуючи обсяг продажу.

Викладене дає підстави сформулювати поняття конкурентоспроможності продукції за якістю як сукупність її властивостей і характеристик, що забезпечують задоволення потреб споживачів на вищому або однаковому рівні з аналогічною продукцією конкурентів за прийнятої для них (споживачів) ціни. Конкурентоспроможність продукції за якістю підвищує і конкурентоспроможність підприємства як суб'єкта ринку, під якою розуміють його здатність виробляти конкурентоспроможну сільськогосподарську продукцію та сировину.

Наприклад, насіння зернових повинно мати відповідну схожість, сортову чистоту, вологість, не перевищувати граничну межу засміченості тощо.

Показники технологічності проміжної продукції справляють безпосередній вплив на продуктивність сільськогосподарського виробництва в його наступних стадіях (насіння – на рівень урожайності культур, корми – на продуктивність тварин), а сільськогосподарської сировини – на продуктивність і ефективність роботи переробних підприємств, кількість та якість кінцевої продукції, що ними виробляється.

Завдяки поліпшенню якості і раціональному використанню інших нецінових факторів підприємство може одержати не тимчасові переваги над конкурентами, як при зниженні ціни, а довготривалі, оскільки останнім потрібно досить багато часу, щоб удосконалити товар і внести необхідні зміни в технологію його виробництва.

7.3. МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ І ВПЛИВ ЇЇ РІВНЯ НА РЕЗУЛЬТАТИ ВИРОБНИЦТВА

У конкурентній боротьбі лише ті підприємства зберігають і поліпшують власне становище на ринку, які послідовно ведуть роботу з підтримання і вдосконалення якості продукції за важливими для споживачів показниками. Таке вдосконалення позитивно вплине на попит, отже, на доходність підприємств у коротко- і довгостроковому періодах. Як уже зазначалося, важливо також, щоб якісні характеристики продукції мали кількісний вимір і могли бути піддані перевірці споживачем. Лише в такому разі виробник може оперативно контролювати формування якості продукції, а споживач – своєчасно пересвідчитись у відповідності її фактичних показників прийнятому стандарту.

З огляду на ззаначене важливо забезпечити своєчасність, оперативність і достовірність визначення показників якості продукції. Вирішенню цієї проблеми значною мірою сприяє застосування досконалих методів такого визначення, серед яких найпоширенішими нині є органолептичний, лабораторний (вимірювальний), соціологічний та економіко-статистичний методи.

Органолептичний метод ґрунтується на використанні й оцінці інформації, яку отримує людина завдяки органам чуттів (зору, запаху, смаку, слуху, дотику). За його допомогою оцінюється кінцева продукція, що споживається у свіжому вигляді. При цьому увага

зосереджується на розмірі товару (наприклад, продукції плодово-ягідних, баштанних культур тощо), кольорі, запаху, твердості (м'якості) при дотику та смаку.

Водночас органолептичний метод широко використовується для оцінки сільськогосподарської сировини. Зокрема, цим методом визначають, наприклад, наявність квітучих, підв'ялених, підморожених, механічно пошкоджених коренів цукрових буряків, їх тургорність, а в насінні соняшнику – смак, запах, колір. Точність оцінки якості продукції цим методом залежить від досвіду, практичних навичок і кваліфікації експертів. Зрозуміло, що результати такої оцінки містять елементи суб'єктивізму, оскільки згадані характеристики якості не піддаються точному виміру. Обґрунтованість висновків експертів підвищується завдяки можливості використання ними деяких технічних засобів (мікроскоп, лупа), що посилюють інформативність експертів через їх органи чуттів.

Лабораторний (вимірювальний) метод є найточнішим і найоб'єктивнішим, оскільки показники якості вимірюються технічними вимірювальними засобами, що постійно вдосконалюються. За його допомогою досліджують фізичні, хімічні, механічні і технологічні властивості продукції, наприклад, процент жиру, білка, цукру в продукції, вміст у ній сухих речовин, нітратів і нітритів, залишків пестицидів, вологість, кислотність, бактеріальна забрудненість тощо. Проте слід пам'ятати, що точніше оцінка якості продукції може бути досягнута за тісного поєднання цього методу з органолептичним.

В умовах ринкової економіки органолептичний і лабораторний методи широко доповнюються **соціологічним методом**. Суть його полягає в тому, що якість продукції визначається споживачами шляхом їх усного опитування або спеціальним анкетуванням, організацією різних виставок, конференцій, аукціонів тощо. Одержана інформація узагальнюється, оцінюється для внесення необхідних змін у технологічний процес у напрямі поліпшення тих показників якості, за якими були висловлені претензії або побажання споживачів.

Економіко-статистичний метод ґрунтується на визначенні та аналізі відхилень окремих показників якості продукції від встановлених стандартів (базисних кондицій). Розрахований рівень якості використовується керівниками підприємства для пошуку резервів його підвищення, оцінки діяльності внутрішньогосподарських підрозділів, матеріального стимулювання працівників, встановлення санкцій або стимулів для підприємства за зниження або підвищення якісних показників продукції.

Відповідно до вимог цього методу обчислюють такі економіко-статистичні показники:

1. **Коефіцієнт заліковості** є часткою від ділення залікової маси продукції на її фізичну масу. Залікова маса продукції визначається приведенням фактично одержаних кондицій продукції до стандартних (базисних). Наприклад, залікова маса зерна настільки буде меншою за фізичну масу, на скільки процентних пунктів його фактична вологість і засміченість відхиляється від кондиційних. Якщо, скажімо, фактична вологість зерна становить 16%, а засміченість бур'янами – 2% при базисних кондиціях цих показників якості відповідно 14,5 і 1%, то при реалізації цього продукту, наприклад 120 т, залікова маса його становитиме 117 т, а коефіцієнт заліковості – 0,975. Залікова маса цукрових буряків зменшується відносно до фізичної маси на величину (в процентах) фізичної засміченості землею, гичкою тощо. Залікова маса молока (Z_m) визначається за формулою:

$$Z_m = \frac{\Phi_m \cdot Ж_{\phi}}{Ж_{\phi}}$$

де Φ_m – фізична маса реалізованого молока, ц;

$Ж_{\phi}$ – фактична жирність молока, %;

$Ж_{\phi}$ – базисна жирність молока.

Оскільки споживач продукції платить виробнику не за фізичну, а за залікову масу продукції, грошовий дохід останнього буде тим більший, за інших однакових умов, чим вищий коефіцієнт заліковості, і навпаки.

2. **Коефіцієнт сортності** ($K_{\text{сорт}}$) в інтегральному вигляді характеризує рівень сортності продукції з урахуванням фактичного співвідношення фізичних обсягів реалізованої продукції відповідного сорту й приведених до обсягу продукції першого (вищого) сорту:

$$K_{\text{сорт}} = \left(\sum_{i=1}^n Q_i \cdot K_{\text{роз}_i} \right) : \sum_{i=1}^n Q_i,$$

де Q_i – обсяг реалізації продукції i -го сорту;

$K_{\text{роз}_i}$ – коефіцієнт розмірності i -го сорту (розраховується відношенням обсягу реалізації продукції i -го сорту до обсягу реалізації продукції першого (вищого) сорту).

Якщо, наприклад, підприємство реалізувало молокозаводу 23 тис. ц молока, зокрема вищим сортом 10 тис, першим – 8 тис. і другим – 5 тис. ц, коефіцієнти розмірності дорівнюватимуть відповідно 1; 0,8 і 0,5. Звідси коефіцієнт сортності становитиме $(10 \cdot 1 + 8 \cdot 0,8 + 5 \cdot 0,5) : 23 = 0,82$.

Цей показник має інформативний характер для менеджерів підприємства. Його порівняння в динаміці дозволяє судити про тенденцію в зміні якості відповідного виду продукції, а її всебічна оцінка – вжити необхідних заходів, що забезпечують підвищення рівня цього показника до його максимального значення – одиниці.

З введенням нового стандарту на молоко методика такого визначення може бути змінена.

3. **Загальний коефіцієнт якості** визначається як частка від ділення фактично одержаної грошової виручки від реалізації певного виду продукції на умовний грошовий дохід. Цей показник має конкретний економічний зміст і вказує на відносну величину втрат підприємства від реалізації продукції нижче першого (вищого) сорту. Якщо, наприклад, загальний коефіцієнт якості становить 0,96, це означає, що підприємство втратило 4% грошової виручки порівняно з її фактично одержаною сумою. Нині в зв'язку з розширенням каналів реалізації продукції (на біржах, за бартером, на селянських ринках тощо) розрахунок цього показника за окремими видами продукції ускладнюється, проте це не повинно стати причиною відмови від його використання для економічного аналізу якості продукції в підприємстві.

Якість продукції справляє істотний вплив на економіку підприємств, оскільки з підвищенням її рівня зростає, за інших однакових умов, ціна на товар та обсяг продажу, і навпаки. Особливістю сільськогосподарської продукції є та обставина, що для багатьох видів поліпшення якості рівноцінне збільшенню обсягу виробництва, оскільки дає можливість одержати більше цукру, олії, білка, крохмалю тощо. Так, підвищення цукристості цукрового буряку на 1% дозволяє за врожайності 300 ц додатково одержати з 1 га посіву 3 ц цукру, що рівнозначно підвищенню його врожайності майже на 19 ц за нормативної цукристості 16% (3 ц: 0,16).

Аграрним підприємствам економічно вигідно вирощувати цукровий буряк вищою біологічною цукристістю, оскільки ціна за 1 т коренів базисної цукристості (16%) корегується на коефіцієнт перерахунку, величина якого залежить від фактичної цукристості. Якщо, скажімо, цукристість становить 13%, то коефіцієнт перерахунку ціни становить 0,750. Далі він зростає з підвищенням цукристості і за її рівня 15% становить 0,917. За нормативної цукристості 16% він дорівнює 1; 17% – 1,013; 20% – 1,333. Зрозуміло, що для сільськогосподарських товаровиробників дуже економічно вигідно вирощувати цукровий буряк з підвищеною цукристістю, оскільки з тієї ж

посівної площі й урожайності вони можуть отримати значно більший прибуток завдяки виробництву якіснішої продукції – коренів, що мають біологічну цукристість вищу за базисну.

Згідно з чинним типовим контрактом між цукрозаводом і бурякосіючими господарствами встановлені за спадним принципом диференційовані надбавки до ціни за кожну тонну цукрового буряку, проданого заводу у вересні за графіком: 1 вересня надбавка становить 44%, 2 вересня – 40, 10 вересня – 11, 15 вересня – лише 1%. За продаж цукрового буряку після 15 вересня виплата надбавок не передбачається.

Проте слід пам'ятати, що вихід цукру залежить не лише від цукристості коренів, а й від інших показників якості. Зокрема, цукрові буряки повинні мати тургор, не містити домішок підсохлих і загнилих коренів, кількість квітучих коренів за масою не повинна перевищувати 1%, підв'ялених – 5, із значними механічними пошкодженнями – 12, зеленушних – 3%. Встановлюються обмеження і за загальною забрудненістю. Якщо частка нестандартних коренів, різних домішок перевищує зазначені норми, цукрові буряки приймаються як некондиційні.

Найважливішим показником якості соняшнику є його олійність. Збільшення вмісту жиру в насінні на 1% забезпечує в Україні приріст виробництва рослинної олії обсягом 230–250 тис. ц. У свою чергу, якість олії залежить від такого показника якості насіння як кислотне число, що характеризується кількістю міліграмів їдкого калію (КОН), необхідного для нейтралізації вільних жирних кислот, що містяться в цьому продукті. Якщо вміст КОН перевищує 6 мг, така олія не придатна для вживання в їжу і може бути використана лише в технічних цілях. Високоякісну олію можна одержати лише за умови, коли вміст КОН становить менше 1,5 мг. Слід пам'ятати, що кислотне число безпосередньо залежить від вологості насіння, тому її рівень розглядається як важливий показник його якості.

Основним показником якості зерна є вміст у ньому білка, зокрема розчинного – клейковини. З його підвищенням є можливість виробити значно більше хлібобулочних виробів, істотно підвищити їх смакові якості, досягти більшого приросту живої маси тварин. У світовій практиці, крім вмісту білка, до важливіших показників якості зерна відносять його натуру, вологість і активність альфаамілази (спадне число, для пшениці III класу повинне становити не менше 200 сек, згідно із стандартом ICO – 250 сек). При заготівлі зерна враховуються такі показники якості, як запах, домішки, вади зерна,

консистенція, якість клейковини, життєздатність, зольність, колір, плівчатість. Від якості зерна значною мірою залежить його ціна. Так, на біржових торгах в Україні за останній час пшениця III класу була на 5–8% дорожчою за пшеницю IV класу і на 20% – за пшеницю V класу. Відхилення в ціні можуть бути і більшими залежно від того, яка пропозиція зерна того чи іншого класу. Наприклад, дефіцит пшениці III класу підвищує ціну не лише на неї, але й на пшеницю IV класу. Наявність такої диференціації цін на зерно зумовлює одержання більшої економічної вигоди тими підприємствами, які більше реалізують зерно вищими кондиціями якості.

Особливо важливе значення має підвищення якості тваринницької продукції. Якщо з 1 ц молока жирністю 3% можна одержати 34 кг масла, то з жирністю 4 і 5% – відповідно 46 і 60 кг. Згідно з діючим в Україні стандартом на молоко виділяється вищий, перший і другий сорти та несортове молоко. Різниця в цінах між вищим і першим сортами знаходиться в межах 10–20%, а між вищим і несортним – понад 30%. Як бачимо, підприємствам вигідно продавати молоко вищих кондицій якості.

Основним показником якості у відгодівельному скотарстві є вгодованість худоби – вища, середня, нижчесередня і худя. Відомо, що загальна поживна цінність (калорійність) м'яса тварин вищої вгодованості в 2–2,5 рази вища, ніж м'яса худоби нижчесередньої вгодованості. Вихід м'яса з 1 ц живої маси вищої вгодованості на 12–18 кг більший, ніж нижчесередньої.

Для сільськогосподарських товаровиробників важливо, що жива маса великої рогатої худоби вищої вгодованості за умов її реалізації на м'ясокомбінаті здебільшого оплачується на 25–30% вище за худобу середньої вгодованості і понад 70% більше за худу худобу, тобто економічна вигода аграрних підприємств від продажу живої маси великої рогатої худоби вищих кондицій безперечна. Важливо також, що держава стала стимулювати сільськогосподарських товаровиробників за проданий молодняк великої рогатої худоби підвищених вагових кондицій на м'ясокомбінаті і через біржові торги та аукціони. Встановлені доплати за кожную голову молодняку ВРХ вагою не менше встановленої Постановою Кабінету Міністрів України.

Важливим фактором збільшення виробництва і поліпшення якості продукції тваринництва є доброякісні корми. Чим кращий цей ресурс, тим повноціннішим буде раціон тварин, а значить повніше використовуватимуться генетичні можливості тварин. Підприємства, в яких переважають корми першого класу і які не допускають

виробництво кормів третього класу, економлять 10–15% цього ресурсу.

Якість продукції впливає не лише на економіку аграрних підприємств, а й на фінансово-економічний стан переробних підприємств. Скажімо, реалізація сільськогосподарськими товаровиробниками цукрового буряку на цукровий завод з більшим біологічним вмістом цукру забезпечує одержання цим підприємством додаткових грошових надходжень від їх переробки, а в кінцевому рахунку – і додаткового прибутку.

Для того щоб визначити суму додаткових грошових надходжень від такої переробки, насамперед, потрібно розрахувати обсяг виробництва цукру ($OЦ$) в базовому та звітному роках за формулою:

$$OЦ = Q \cdot БЦ \cdot KBЦ,$$

де Q – обсяг переробки цукрового буряку, т;

$БЦ$ – біологічний вміст цукру в цукровому буряку, коефіцієнт;

$KBЦ$ – коефіцієнт вилучення цукру.

Визначення додаткових грошових надходжень від збільшення виробництва цукру завдяки переробці якіснішої сировини було б простим завданням, якби у звітному році параметри виробництва були незмінними, крім досліджуваного – біологічного вмісту цукру. Тому постає необхідність одночасного врахування кількісного впливу на виробництво цукру і таких факторів, як обсяг переробки цукрового буряку і коефіцієнт вилучення цукру. Методично це завдання розв'язується за допомогою індексного методу. При цьому загальний індекс виробництва цукру (I_u) розраховується з виразу:

$$I_u = \frac{Q_1 \cdot БЦ_1 \cdot KBЦ_1}{Q_0 \cdot БЦ_0 \cdot KBЦ_0}.$$

У чисельнику формули наведено технологічні показники виробництва цукру звітного року, а в знаменнику – базового. Ступінь впливу фактора обсягу переробки цукрового буряку обчислюють за формулою:

$$I_{OЦ} = \frac{Q_1 \cdot БЦ_0 \cdot KBЦ_{01}}{Q_0 \cdot БЦ_0 \cdot KBЦ_0};$$

фактора біологічного вмісту цукру:

$$I_{БЦ} = \frac{Q_1 \cdot БЦ_1 \cdot KBЦ_0}{Q_1 \cdot БЦ_0 \cdot KBЦ_0};$$

коефіцієнта вилучення цукру:

$$I_{\text{КВЦ}} = \frac{Q_1 \cdot БЦ_1 \cdot КВЦ_1}{Q_1 \cdot БЦ_1 \cdot КВЦ_0}.$$

Аналіз загального і часткового індексів здійснюється за уже відомою нам методикою. Тобто, віднявши від чисельника будь-якої з наведених формул її знаменник, отримаємо результат, який покаже абсолютну зміну обсягу виробництва цукру, зумовлену зміною відповідного фактора. За формулою визначається зміна (приріст або зменшення) виробництва цукру завдяки зміні обсягу переробки цукрового буряку, за формулою – завдяки підвищенню біологічного вмісту цукру і за формулою – завдяки зміні КВЦ. Сума одержаних різниць по кожній з формул часткових індексів має збігатися з абсолютною зміною обсягу виробництва цукру в базовому році порівняно зі звітним. Кожний з розрахованих часткових індексів показує відносну зміну обсягу виробництва цукру під впливом цього показника.

Суму додаткових грошових надходжень ($\Delta ГН$), що одержує цукрозавод від переробки цукрових буряків з вищим вмістом цукру, можна визначити з виразу:

$$\Delta ГН = (Q_1 \cdot БЦ_1 \cdot КВЦ_0 - Q_1 \cdot БЦ_0 \cdot КВЦ_0) \cdot ОЦ,$$

де $ОЦ$ – оптова ціна 1 т цукру без ПДВ. Додатковий прибуток, що одержує завод від переробки якіснішої сировини, розраховується за формулою:

$$\Delta Пя = \Delta ГН - ГК,$$

де $ГК$ – сума грошових коштів, виплачена заводом сільськогосподарським товаровиробникам за підвищення фактичної біологічної цукристості над базовою.

За викладеною методикою можна визначити додаткові грошові надходження і додатковий прибуток від переробки соняшнику вищої олійності, картоплі з вищою крохмалистістю.

7.4. МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ВТРАТ (ДОДАТКОВОГО ЕФЕКТУ) ВІД ЗНИЖЕННЯ (ПІДВИЩЕННЯ) ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Із викладеного матеріалу випливає, що між якістю продукції і ціною на неї існує прямий зв'язок. Продукція кращої якості реалізується за вищою ціною, і навпаки. Отже, ті підприємства, які реалізують свою продукцію нижчими категоріями якості несуть втрати, нерідко досить значні, а які реалізують її вищими категоріями – одержують додатковий ефект. Методика визначення таких втрат полягає в такому:

втрата від нижчої якості продукції рослинництва викликані головним чином різницею в ціні на продукцію вищих і нижчих категорій якості з урахуванням витрат, необхідних для забезпечення виробництва якіснішої продукції. Величину цих втрат (B_t) можна визначити за формулою:

$$B_t = \sum_{i=1}^n Q_i \cdot (C_o - C_i) - B_y,$$

де Q_i – обсяг реалізації продукції i -ої нижчої категорії якості;

C_o – ціна за одиницю ваги продукції вищої категорії якості, яка досягнута на підприємстві (перший варіант розрахунку) або яка існує на вищу категорію якості порівняно з досягнутою на підприємстві;

C_i – ціна за одиницю ваги (кг, ц, т) продукції i -ої нижчої категорії якості;

B_y – витрати, які необхідно понести (або ж уже понесені) підприємству для досягнення вищої категорії якості продукції обсягом Q_i .

Зауважимо, що ці витрати за відомих обставин можуть бути невеликими або навіть дорівнювати нулю. Показник B_t трансформується у додатковий ефект (прибуток) в разі, коли підприємство у звітному році реалізувало продукцію вищих категорій якості порівняно з минулим періодом. Це ж стосується й інших показників (B_{tm} , B_o , B_{mt}). За окремими видами продукції рослинництва підприємство може нести втрати навіть за умови її реалізації за якістю, що відповідає діючим стандартам (продукція кондиційна), але коли певний визначальний показник якості, що економічно стимулюється покупцем, менший за нормативний. Це, насамперед, стосується цукрового буряку. Уже зазначали, що ціна на нього корегується на коефіцієнт, величина якого залежить від того, наскільки фактична цукристість відхиляється від базисної. За такого механізму ціноутворення на цукровий буряк втрати підприємства від реалізації цієї продукції цукристістю, нижчою від нормативної, можна визначити за формулою:

$$B_{tc} = Q_{\phi} \cdot C_o - Q_{\phi} \cdot (C_o \cdot K_{\text{пц}}) - B_y = Q_{\phi} (C_o - C_o \cdot K_{\text{пц}}) - B_y,$$

де Q_{ϕ} – фактичний обсяг реалізації цукрового буряку, т;

C_o – базова ціна реалізації 1 т цукрового буряку;

$K_{\text{пц}}$ – коефіцієнт перерахунку ціни, що встановлюється залежно від величини відхилення фактичної біологічної цукристості від базисної.

Якщо, наприклад, підприємство реалізувало 6000 т цукрового буряку біологічною цукристістю 15%, то втрати підприємства за базисної ціни 160 грн за 1 т коренів становитимуть 79 680 грн ($6000 \cdot 160 - 6000 \cdot 16 = 79\,680$). У цьому випадку величина *Вя* може дорівнювати нулю, якщо зниження цукристості викликане порушенням технології або несприятливими погодними умовами. Якщо ж причиною стало, скажімо, недостатньо якісне насіння (неефективний сорт, низька репродукція), то величина *Вя* складатиме різницю між вартістю якіснішого насіння і вартістю фактично використаного насіння.

Величину втрат від реалізації продукції тваринництва нижчих категорій якості потрібно визначати з урахуванням фактичних якісних характеристик її окремих видів і умов матеріального заохочення споживачами виробників за вищі кондиційні якості цієї продукції. Так, ціна на молоко диференціюється залежно від його сортності – вищий сорт, перший, другий і несортове молоко. Тому втрати сільськогосподарського товаровиробника від реалізації цієї продукції першим, другим сортами і несортним можна визначити за формулою. Водночас згідно з чинним стандартом у 2001 р. виробники стимулюються за реалізацію молока вищої жирності порівняно з базовою (3,4%) шляхом перерахунку фізичної маси реалізованого молока в залікову, за яку і будуть виплачені кошти.

З логіки цієї формули випливає, що реалізація молока жирністю, вищою за базисну, принесе підприємству економічну вигоду, а нижчою за неї – призведе до втрат. Величину цих втрат ($B_{\text{тм}}$) можна розрахувати за формулою

$$B_{\text{тм}} = (\Phi_{\text{м}} - \mathcal{Z}_{\text{м}}) \cdot \Pi_{\text{с}} - B_{\text{я}},$$

де $\Pi_{\text{с}}$ – середня ціна реалізації молока, що склалася на підприємстві у звітному періоді. Якщо підприємство реалізувало молоко вищою жирністю порівняно з базисною, то економічну вигоду ($E_{\text{м}}$) підприємства можна обчислити так:

$$E_{\text{м}} = (\mathcal{Z}_{\text{м}} - \Phi_{\text{м}}) \cdot \Pi_{\text{с}} - B_{\text{я}}.$$

У відгодівельному скотарстві категорії якості живої маси тварин ідентифіковані, як уже зазначалося, відповідно до їх вгодованості: вища, середня, нижчесередня і худа. Потрібно також враховувати, чи це реалізується молодняк великої рогатої худоби, чи доросла худоба (вибраковані корови). Оскільки велика рогата худоба може реалізуватися не лише різною вгодованістю, а й різною вагою, то цією

обставиною зумовлюється необхідність визначати два види втрат. Перший вид втрат – це прямі цінові втрати, що виникають через реалізацію тварин різної вгодованості. Величину їх можна розрахувати за допомогою формули. Другий вид втрат виникає через реалізацію тварин нижчими ваговими кондиціями.

Для визначення цих втрат по дорослій худобі (B_d) може бути використана формула:

$$B_d = \sum_{i=1}^m (\mathcal{K}_{вк} - \mathcal{K}_{jn}) \cdot \Pi_{nj} \cdot \Pi_в - B_{яжс},$$

де $\mathcal{K}_{вк}$ – середня жива вага однієї голови дорослої худоби вищих вагових кондицій, ц;

\mathcal{K}_{jn} – середня жива вага однієї голови дорослої худоби j -ої категорії нижчих вгодованих кондицій, ц;

Π_{nj} – поголів'я худоби j -ої нижчої категорії вгодованості;

$\Pi_в$ – ціна за 1 ц живої маси тварин вищої вгодованості;

$B_{яжс}$ – витрати, які мало б понести підприємство для досягнення вищих вагових кондицій поголів'ям, що мало нижчі вагові кондиції.

Для розрахунку другого виду втрат по молодняку великої рогатої худоби доцільно враховувати ту обставину, що держава стимулює продаж сільськогосподарськими товаровиробниками молодняку великовагових кондицій – 375 кг і більше. Величину таких втрат можна визначити за формулою:

$$B_{мт} = (375 \text{ кг} - \mathcal{K}M_{jn}) \cdot \Pi_{мнj} \cdot \Pi_м - B_{яжс},$$

де 375 кг – нижня межа живої маси великовагового молодняку, за реалізацію якого держава починає здійснювати доплату за кожний кілограм живої маси, кг;

$\mathcal{K}M_{jn}$ – середня жива вага однієї голови реалізованого молодняку, що була меншою за 375 кг;

$\Pi_{мнj}$ – кількість поголів'я молодняку великої рогатої худоби, що був реалізований живою масою менше за 375 кг;

$\Pi_м$ – ціна за 1 кг живої маси важковагового молодняку з надбавкою.

На підставі одержаних даних про величину втрат від реалізації продукції нижчих категорій якості розраховується загальний коефіцієнт якості по окремій галузі рослинництва (тваринництва), а також в цілому по підприємству. Для цього використовується формула:

$$K_{я} = GB_{\phi} : (GB_{\phi} - B_v),$$

де GB_{ϕ} – фактична грошова виручка від реалізації певного виду

продукції;

B_T – величина втрат від реалізації продукції нижчих кондицій якості.

Чим менше загальний коефіцієнт якості відхиляється від одиниці, тим раціональніше підприємство використовує фактор якості для зміцнення власного фінансового стану.

7.5. ВИТРАТИ НА ПОЛІПШЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ І НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗА ЯКІСТЮ

Підвищення якості продукції вимагає додаткових затрат не тільки інтелектуальної праці, але, як правило, й матеріально-грошових коштів. Оскільки підвищення якості сільськогосподарської продукції в більшості випадків рівнозначно зростанню обсягу її виробництва, згадані витрати слід розглядати як змінні. Як свідчить світова практика і, насамперед, досвід високорозвинених країн Заходу, в усіх галузях народного господарства сформувалася стійка тенденція до зростання витрат на поліпшення якості продукції. Але слід пам'ятати, що висока якість не повинна досягатися будь-якою ціною. Це ж стосується використання інших нецінових факторів підвищення конкурентоспроможності товарів. Додаткові витрати, пов'язані з реалізацією комплексу цих факторів, повинні бути економічно доцільними, тобто попит на продукцію, а в окремих випадках і ціна мають зрости на більшу величину, ніж це потрібно для відшкодування з надлишком названих витрат.

Проте перевищення додаткового доходу над витратами, понесеними на вдосконалення товару і стимулювання його збуту, може бути різним. Тому виникає потреба у визначенні оптимального рівня цих витрат. Він досягається тоді, коли різниця між додатковим ефектом від поліпшення якості продукції і додатковими витратами на таке поліпшення найбільша (рис. 7.1).

Аналогічний підхід до визначення оптимального рівня витрат витримується і за іншими недейовими факторами, пов'язаними із стимулюванням збуту продукції. Менеджери підприємства повинні усвідомлювати, що додатковий дохід від поліпшення якості продукції і раціонального використання інших нецінових факторів конкуренції може формуватися за рахунок підвищення ціни і збереження колишнього обсягу продажу або завдяки збереженню попереднього рівня ціни, але збільшенню обсягу продажу продукції, на яку виникає додатковий попит.



Рис. 7.1. Визначення оптимального рівня якості продукції:
заштрихована площа – це прибуток, що може одержати підприємство від поліпшення якості продукції за різного рівня додаткових витрат

Таке збільшення продажу відбувається через зрушення кривої попиту вправо з положення D до положення D_1 (рис. 7.2).

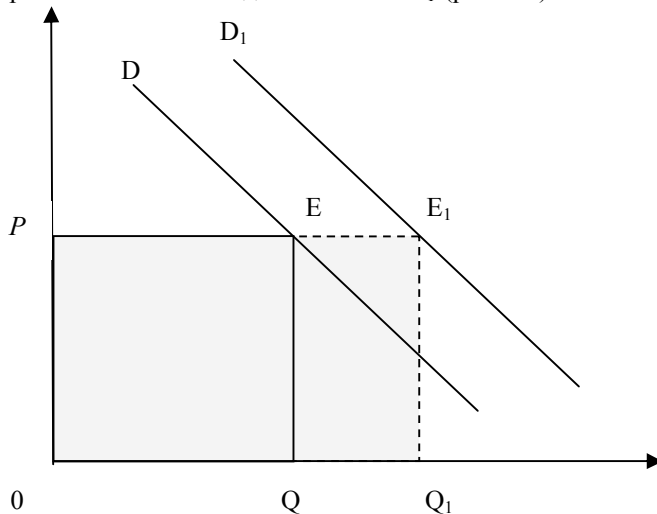


Рис. 7.2. Зрушення кривої попиту вправо і збільшення обсягу продажу при

підвищенні якості продукції та збереженні попередньої ціни

У результаті обсяг продажу зростає на величину $Q_I - Q$. Додатковий прибуток при цьому дорівнюватиме добутку додаткового обсягу продажу на суму прибутку, що одержувало підприємство в розрахунку на одиницю продукції за колишньої ціни. Важливо також знати, що додатковий дохід підприємство може одержувати і завдяки поєднанню розглянутих факторів – підвищенню ціни і зростанню обсягу продажу.

У разі, коли підвищення якості продукції вимагає додаткових витрат, що зумовлюють здорожчання продукції, економістам підприємства потрібно визначити, за якою мінімально підвищеною **ціною** уже буде економічно виправдано продавати дорожчу продукцію з тим, щоб зберегти уже досягнутий рівень її цінової конкурентоспроможності. Для цього можна скористатися такою методикою; запишемо формулу цінової конкурентоспроможності продукції з наступним значенням символів:

$$Pno = \frac{Цx - C_1}{Цx},$$

де Pno – рентабельність продажу, досягнута у базовому році;

$Цx$ – пошукова мінімально підвищена ціна, за якої реалізація виробленої якіснішої продукції зі зрослою собівартістю забезпечить досягнуту у базовому році рентабельність продажу (цінову конкурентоспроможність);

C_i – собівартість продукції підвищеної якості.

Здійснимо необхідні алгебраїчні перетворення цієї формули:

$$Цx \cdot Pno = Цx - C_1;$$

$$(Цx \cdot Pno) + C_i = Цx;$$

$$C_i = Цx - (Цx \cdot Pno);$$

$$C_i = Цx \cdot (1 - Pno).$$

Звідси
$$Цx = \frac{C_1}{1 - Pno}.$$

Припустимо, що в базовому році підприємство реалізувало молоко за ціною 55 грн за 1 ц і собівартістю його виробництва 44 грн. За цих умов рентабельність продажу становитиме $(55 - 44) : 55 = 0,2$. Щоб підвищити якість молока і реалізовувати його вищим сортом, підприємство понесло необхідні витрати (поставило потужніші холодильні установки, здійснило жорсткіший технологічний контроль тощо) і це призвело до підвищення собівартості молока до 48 грн за 1 ц. Використовуючи виведену формулу, знаходимо, що підприємство

збереже досягнуту цінову конкурентоспроможність молока за умови, якщо зможе його реалізувати за ціною 60 грн за 1 ц ($48 : (1 - 0,2) = 60$).

Принциповий аспект цієї методики може бути використаний і тоді, коли підприємство поставило собі за мету зберегти базовий рівень рентабельності якіснішої продукції, собівартість якої зросла через понесені підприємством додаткові витрати для забезпечення такої якості. Завдання, як і в попередньому випадку, полягає у визначенні мінімально підвищеної ціни, за якої досягається поставлена мета.

Запишемо формулу визначення рівня рентабельності:

$$Po = \frac{Цx - C_1}{C_1},$$

де Po – досягнутий рівень рентабельності в базовому періоді. Здійснимо необхідні алгебраїчні перетворення цієї формули:

$$\begin{aligned} Po \cdot C_1 &= Цx - C_1; \\ Po \cdot C_1 + C_1 &= Цx. \end{aligned}$$

Звідси:

$$Цx = C_1(Po + 1).$$

У нашому прикладі рівень рентабельності молока у базовому періоді (коефіцієнт) становив $(55-44) : 44 = 0,25$. За зрослої собівартості молока до 48 грн за 1 ц рівень рентабельності зберігається за ціни реалізації 60 грн [$48 \cdot (0,25 + 1)$].

Слід мати на увазі, що додатковий ефект від підвищення якості продукції залежить не лише від розміру витрат, а й від їх цільового призначення. За цим критерієм витрати на підвищення (збереження) якості продукції поділяються на три види: витрати на упереджувальні заходи, на безпосередній контроль за якістю і витрати на усунення дефектів. Світова практика, зокрема, японський досвід переконують, що високої якості продукції досягають ті товаровиробники, які віддають пріоритет упереджувальним заходам.

Для забезпечення конкурентоспроможності товарів за якістю необхідно, насамперед, визначити чіткі цілі щодо неї і розробити на кожному підприємстві технічні умови, а також вжити інших заходів, що забезпечують якість товарів згідно з визначеними цілями. Лише ті підприємства можуть розраховувати на успіх, в яких виробничий процес орієнтований на постійне забезпечення якості, її підтримку. Але при цьому основну увагу слід звертати на **функціональний аспект якості**, що вказує, наскільки продукція підприємства задовольняє сучасні потреби споживачів. Адже якість продукції може відповідати внутрішнім технічним умовам підприємства, встановле-

ним стандартам, але якщо їх конструкція (набір вимог і характеристик, що містяться в цих технічних умовах і стандартах) відстала від вимог споживачів, така продукція не користуватиметься попитом.

Функціональна якість може бути низькою не лише тому, що важливі для споживачів характеристики товару підприємства гірші від таких самих характеристик в аналогічних товарах конкурентів, а й за умови надання продукції надмірних, з точки зору споживача, властивостей, за які він повинен платити, купляючи її за вищою ціною. Можна уявити, наприклад, що дослідною станцією виведено новий сорт озимої пшениці, який за важливими якісними характеристиками – вміст у зерні білкового комплексу (альбуміни, глобуліни, глютеніни, глеадіни тощо) і вуглеводів (крохмаль, клітковина, цукор), хоч і не має переваг перед існуючими районованими сортами в цьому регіоні, але від останніх відрізняється напрочуд гарним золотистого кольору зерном. На виведення цього сорту понесені додаткові витрати, тому з метою відшкодування їх ціна на елітне насіння цього сорту вища, ніж на таку категорію насіння існуючих сортів. Виникає питання: чи буде витрачати аграрне підприємство додаткові кошти на придбання цього насіння, знаючи, що зернозаготівельні організації не заплатять за товарне зерно нового сорту вищу ціну порівняно з районованими сортами, оскільки для них, як споживачів, ця властивість зерна – його золотистість – зовсім не є важливою. Очевидно, що за таких умов відповідь на поставлене запитання може бути лише негативною.

Для того щоб забезпечити конкурентоспроможну якість продукції, кожне підприємство повинне обґрунтовано здійснювати управління якістю, орієнтуючись при цьому на сучасні тенденції в його вдосконаленні, що апробовані в розвинених країнах Заходу на практиці довели свою ефективність. Одна з найважливіших тенденцій – орієнтація на запити споживачів з урахуванням закону зростаючих потреб. Гасло “Покупець (споживач) завжди правий” в ринковій економіці набуває повного реального змісту на відміну від його формального проголошення в умовах планово-централізованої системи господарювання. Не менш важливого значення набуває тенденція до надання пріоритетності упереджувальним (профілактичним) діям, спрямованим на недопущення дефектів замість орієнтації на їх виправлення, навіть і своєчасне. Саме з цією метою в Японії акцент робиться не на контроль кожної одиниці чи партії продукції, а на створенні і контролі умов роботи, забезпеченні якості робочого середовища (освітлення, температури, чистоти повітря, вологості, безпечності тощо), якості робочих відносин і управління в цілому.

Важливим напрямом забезпечення конкурентоспроможності товарів за якістю є створення на підприємствах такої робочої атмосфери, за якої кожен працівник зміг би більшою чи меншою мірою впливати на якість продукції. Найбільшого успіху в цьому відношенні досягли японські фірми, в яких основна відповідальність за якість покладена на виробничих працівників. Для них створені спеціальні програми підвищення професійної підготовки. Чільне місце в цих програмах займають питання забезпечення якості. Постійне навчання виробничого персоналу, підвищення його кваліфікації, створення ефективної системи матеріальної заінтересованості за підвищення якості дало змогу японським фірмам покласти на безпосередніх виконавців контроль за якістю власної роботи.

Велику роль у підвищенні якості продукції відіграють гуртки якості, що виникли спочатку на японських фірмах, а нині набувають поширення на фірмах інших країн. Гуртки якості створюються на добровільних засадах з числа робітників і управлінців одного підрозділу, їх члени добровільно у вільний час збираються разом для обговорення існуючого стану якості і розробки нових ідей для її підтримки і підвищення. За висунуті ідеї, що мають реальну цінність, члени гуртка одержують матеріальну винагороду. Значення таких гуртків не вичерпується лише вдосконаленням якості роботи і кінцевого продукту. Вони розвивають у працівників почуття колективізму, самоповаги, відповідальності за стан справ, поліпшують моральний клімат серед членів трудового колективу.

Викладені загальні підходи до забезпечення вищої якості продукції є цілком прийнятними і для сільськогосподарського виробництва. Тому на кожному аграрному підприємстві повинна бути сповна використана сукупність цих та інших чинників підвищення якості продукції (рис. 7.3).

Важливість кожної з груп чинників для підвищення якості продукції безперечна. Проте, враховуючи специфіку сільського господарства, для підвищення конкурентоспроможності продукції за якістю особливо важливо дотримуватися вимог технології. Йдеться, насамперед, про виконання сільськогосподарських робіт в оптимальні строки та якісно, про посів культур доброякісним насінням і своєчасний догляд за посівами, забезпечення оптимальних строків збирання врожаю, дотримання вимог до системи добрив і захисту рослин, а також до зберігання продукції. У тваринництві особливу роль відіграє міцна і збалансована кормова база. Важливо також знати,

що в підвищенні якості сільськогосподарської продукції особливо велике значення мають нові сорти і гібриди культур, а також нові породи і лінії тварин, що мають кращі генетичні властивості порівняно з існуючими. Тому аграрним підприємствам необхідно своєчасно здійснювати сортооновлення і сортозаміну, активно вести племінну роботу в тваринництві.

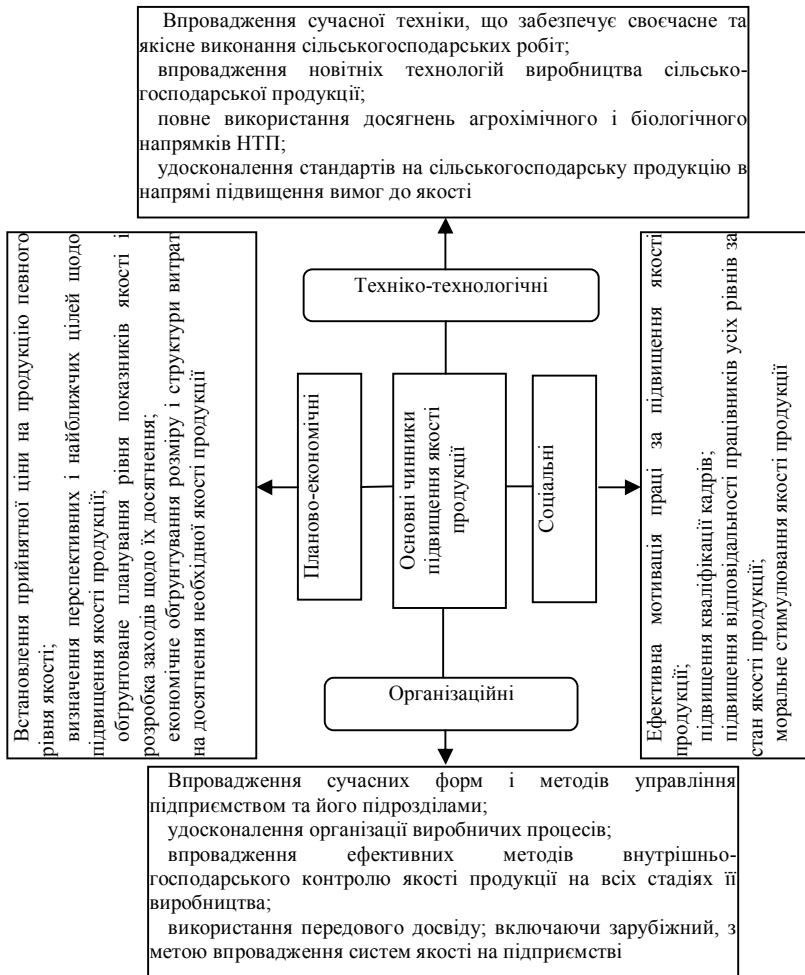


Рис. 7.3. Основні чинники підвищення якості продукції

Таким чином, в умовах насиченого ринку управління якістю повинно стати головним елементом системи оперативного управління виробництвом.

7.6. СТАНДАРТИЗАЦІЯ ТА СЕРТИФІКАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ

Сучасні умови господарювання змушують кожне підприємство запровадити дійовий комплексний механізм управління якістю продукції та суворо дотримуватись його вимог. Визначальними елементами цього специфічного менеджменту, що справляють найістотніший вплив на процес постійного забезпечення виробництва й постачання на ринок конкурентоспроможної продукції, є стандартизація та сертифікація виробів.

Під стандартизацією розуміють встановлення й застосування єдиних правил для впорядкування діяльності в певній галузі. Стосовно продукції **стандартизація** охоплює:

- установа вимог до якості готової продукції, а також сировини, матеріалів, напівфабрикатів і комплектуючих виробів;
- розвиток уніфікації та агрегування продукції як важливої умови спеціалізації й автоматизації виробництва;
- визначення норм, вимог і методів у галузі проектування та виготовлення продукції для забезпечення належної якості й запобігання невинуватим різноманітності видів і типорозмірів виробів однакового функціонального призначення;
- формування єдиної системи показників якості продукції, методів її випробування та контролю; уніфікація вимірювань і позначень;
- створення єдиних систем класифікації та кодування продукції, носіїв інформації, форм і методів організації виробництва.

Стандартизація продукції здійснюється за певними принципами, головними з яких є:

- урахування рівня розвитку науки і техніки, екологічних вимог, економічної доцільності та ефективності виробництва для виробника, користі й безпеки для споживачів і держави в цілому;
- гармонізація з міжнародними, регіональними, а за необхідності – з національними стандартами інших країн;
- взаємозв'язок і узгодженість нормативних документів усіх рівнів; придатність останніх для сертифікації продукції;

• участь у розробці нормативних документів усіх зацікавлених сторін – розробників, виробників, споживачів, органів державної виконавчої влади;

• відкритість інформації щодо чинних стандартів та програм робіт зі стандартизації з урахуванням вимог законодавства.

Результати стандартизації відображаються в спеціальній нормативно-технічній документації. Основними її видами є стандарти й технічні умови – документи, що містять обов’язкові для продуцентів норми якості виробу і способи їхнього досягнення (набір показників якості, рівень кожного з них, методи й засоби вимірювання, випробувань, маркування, упакування, транспортування та зберігання продукції). Нормативно-технічна документація, що застосовується на підприємствах, охоплює певні категорії стандартів, які різняться за мірою жорсткості вимог до виробів і за сукупністю об’єктів стандартизації (рис. 7.4).



Рис. 7.4. Сукупність нормативно-технічної документації для проектування й виготовлення продукції

Найжорсткіші вимоги щодо якості містять **міжнародні стандарти**, розроблені Міжнародною організацією стандартизації – ІСО, що їх використовують для сертифікації виробів, призначених для експорту в інші країни і реалізації на світовому ринку. Нині існують міжнародні стандарти ІСО серії 9000. Перелік цих стандартів подано на рис. 7.5.

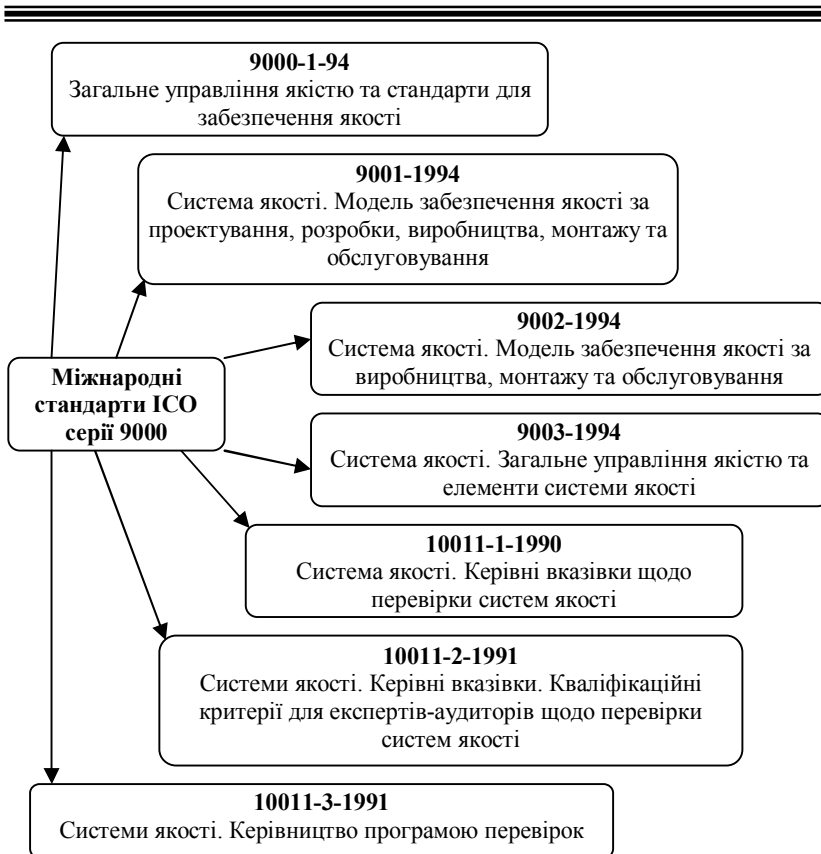


Рис. 7.5. Комплекс чинних міжнародних стандартів ISO серії 9000

Державні стандарти України встановлюють на:

1) вироби загальномашинобудівного застосування (підшипники, інструменти, деталі кріплення тощо); 2) продукцію міжгалузевого призначення; 3) продукцію для населення й народного господарства; 4) організаційно-методичні та загальнотехнічні об'єкти (науково-технічна термінологія, класифікація та кодування техніко-економічної та соціальної інформації, інформаційні технології, технічна документація, організація робіт зі стандартизації та метрології, довідкові дані щодо властивостей матеріалів і речовин); 5) елементи народногосподарських об'єктів державного значення (транспорт, зв'язок, енергосистема, оборона, навколишнє природне середовище,

банківсько-фінансова система тощо); 6) методи випробувань. Вони містять обов'язкові й рекомендовані вимоги. До обов'язкових належать вимоги, котрі гарантують безпеку продукції для життя, здоров'я та майна громадян, її сумісність і взаємозамінність, охорону.

Галузеві стандарти розробляють на ту продукцію, щодо якої бракує державних стандартів України, або за необхідності встановлення вимог, котрі доповнюють чи перевищують такі за державними стандартами, а **стандарти науково-технічних та інженерних товариств** – у разі потреби поширення результатів фундаментальних і прикладних досліджень, одержаних в окремих галузях знань чи сферах професійних інтересів. Ця категорія нормативних документів може використовуватись на засадах добровільної згоди відповідних суб'єктів діяльності. **Технічні умови** містять вимоги, що регулюють відносини між постачальником (розробником, виробником) і споживачем (замовником) продукції. Вони регламентують норми й вимоги щодо якості тих видів продукції, для яких державні або галузеві стандарти не розробляються, тих, які виготовляються на замовлення окремих підприємств, а також щодо якості нових видів виробів на період їхнього освоєння виробництвом.

Стандарти підприємств виокремлюють у самостійну категорію умовно (без правової підстави) їх підприємства розробляють з власної ініціативи для конкретизації вимог до продукції й самого виробництва. Об'єктами стандартизації на підприємствах можуть бути окремі деталі, вузли, складальні одиниці, оснащення та інструмент власного виготовлення, певні норми в галузі проектування й продукування виробів, організації та управління виробництвом тощо. Такі стандарти використовують для створення внутрішньої системи управління якістю праці та продукції.

Стандарти й технічні умови – це документи динамічного характеру, їх треба періодично переглядати й уточнювати з урахуванням інноваційних процесів і нових вимог споживачів до продукції, що виготовляється (проектується).

Сучасні напрямки вдосконалення стандартизації полягають у розробці державних і міжнародних стандартів не для кожного конкретного виробу, а для групи однорідної продукції, і в обмеженні кількості показників до найбільш істотних. Це дає змогу помітно зменшити кількість чинних стандартів, спростити їхній зміст і здешифрувати весь процес стандартизації.

Коли підприємство веде активну зовнішньоекономічну діяльність, найважливішим елементом виробничого менеджменту взагалі та

системи управління якістю зокрема стає **сертифікація продукції**. Кожний вид товарів, який те чи інше підприємство хоче вигідно продати на світовому ринку, мусить бути **сертифікованим**, тобто мати документ, що засвідчує високий рівень його якості, відповідність вимогам міжнародних стандартів ІСО серії 9000. Набутий нашими підприємствами досвід зовнішньої комерційної діяльності засвідчує, що так звана безсертифікатна продукція оцінюється на світовому ринку у 3–4 рази дешевше, отже, фактично реалізується за безцінь.

В Україні розрізняють обов'язкову й добровільну сертифікацію. **Обов'язкова сертифікація** здійснюється виключно в межах державної системи управління суб'єктами господарювання, охоплює перевірку й випробування продукції з метою визначення її характеристик (показників) та наступний державний технічний нагляд за сертифікованими виробами. **Добровільна сертифікація** може проводитись з ініціативи самих суб'єктів господарювання на відповідність продукції вимогам, котрі не є обов'язковими (на договірних засадах).

Суб'єкти господарювання (виробники, постачальники, виконавці та продавці продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації) повинні:

- у належному порядку та у визначений термін проводити сертифікацію відповідних об'єктів;
- забезпечувати виготовлення продукції відповідно до вимог того нормативного документа, за яким її сертифіковано;
- реалізовувати продукцію тільки за наявності сертифіката;
- припиняти реалізацію сертифікованої продукції, якщо виявлено її невідповідність вимогам певного нормативного документа або закінчився термін дії сертифіката.

Організаційною основою сертифікації продуктованих підприємствами виробів є мережа державних випробувальних центрів (далі – ДВЦ) для найважливіших видів продукції виробничо-технічного та культурно-побутового призначення, які широко створюються нині.

Протягом останніх років почали формуватися **міжнародні системи сертифікації**. Координує заходи зі створення таких систем спеціальний комітет із сертифікації – СЕРТИКО, що діє у складі ІСО. Цим комітетом розроблено:

- правила та порядок здійснення сертифікації продукції;
- критерії акредитації випробувальних центрів (лабораторій);
- умови вступу до міжнародної системи сертифікації (наявність нормативно-технічної документації, що містить вимоги до сертифікованої продукції; високий рівень метрологічного забезпечення вироб-

ництва; функціонування спеціальної системи нагляду за діяльністю випробувальних центрів і якістю продукції).

У кількох країнах уже функціонують акредитовані в СЕРТИКО ІСО й визнані світовим співтовариством випробувальні центри, що видають сертифікати на певні види продукції, зокрема, у США діє центр з випробування тракторів і сільськогосподарських машин, у Франції – автомобілів, Чехії та Словачії – електроустаткування та медичної техніки.

На початку 1993 року Україна стала членом ІСО та Міжнародної електротехнічної комісії – ІЕС. Це дає їй право нарівні з 90 іншими країнами світу брати участь у діяльності понад 1000 міжнародних робочих органів технічних комітетів зі стандартизації та сертифікації й використовувати понад 12000 міжнародних стандартів.

Для одержання максимально можливого успіху та створення іміджу надійного партнера на зовнішньому ринку підприємствам бажано створювати й сертифікувати також **власні системи якості**. Згідно з міжнародним стандартом ІСО 8402 “Якість. Словник”, система якості – це сукупність організаційної структури, відповідальності, процедур, процесів і ресурсів, що забезпечують здійснення загального керування якістю. Відповідний рівень такої системи гарантується сертифікатом, який видається підприємству на певний строк – один рік, два роки тощо. Право видачі сертифіката на систему якості має національний орган зі сертифікації; у необхідних випадках йому надається можливість делегувати таку функцію акредитованій для цієї мети іншій організації. Для оцінки системи якості та отримання сертифіката дозволяється залучати будь-яку закордонну фірму, що займається сертифікацією. “Вагомість” сертифіката й рівень довіри до нього залежить від іміджу організації, що видала цей документ.

На підприємствах України такі системи якості ще треба створювати. Вони мають обов’язково передбачати комплексне управління якістю, що потребує колективної діяльності й спільних зусиль. З огляду на це можна назвати головні принципи формування системи якості:

- підготовка всіх категорій кадрів найвищого професійного рівня (необхідну якість забезпечують люди, а не машини);
- безпосередня заінтересованість першого керівника та всього керівництва підприємства в повсякчасному позитивному вирішенні проблем забезпечення якості продукції; підпорядкування поставленій меті організаційної структури системи (наприклад, суміщення посад

заступника директора підприємства з питань якості та начальника відділу технічного контролю, що частенько трапляється на практиці, є вкрай недоцільним, оскільки технічний контроль – це зовсім не найголовніше в системі);

- управління якістю продукції за участю всіх без винятку працівників підприємства (від директора до робітника); поточний розподіл відповідальності між підрозділами та їхніми керівниками; залучення робітників до повсякденної роботи у цьому напрямку через гуртки якості (виходячи з досвіду Японії, США) тощо.

Дуже важливою і вкрай необхідною є також активна державна політика підтримки ініціативи підприємств щодо розробки, запровадження й сертифікації систем якості продукції.

7.7. ДЕРЖАВНИЙ НАГЛЯД ЗА ЯКІСТЮ ТА ВНУТРІШНЬОВИРОБНИЧИЙ ТЕХНІЧНИЙ КОНТРОЛЬ

До найважливіших методів забезпечення належної якості та конкурентоспроможності продукції належать державний нагляд за якістю і внутрішньовиробничий технічний контроль.

В Україні створено державну систему стандартизації та сертифікації. Національним органом, що проводить і координує роботу із забезпечення її функціонування, є **Державний комітет України зі стандартизації, метрології та сертифікації (Держстандарт України)**. Для організації розробки, експертизи й підготовки до затвердження державних стандартів України з рішення Держстандарту створено технічні комітети зі стандартизації, що діють за договором із національним органом. До роботи в цих комітетах залучаються на добровільних засадах представники заінтересованих підприємств та організацій, провідні вчені й спеціалісти. Основними функціями Держстандарту України стосовно сертифікаційних робіт є:

1. Визначення принципів, структури та правил системи сертифікації;
2. Затвердження переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації;
3. Акредитація органів із сертифікації та випробувальних лабораторій (центрів), атестація експертів-аудиторів;
4. Установлення правил визнання сертифікатів інших країн;
5. Постійне інформування споживачів через відповідні інформаційні фонди щодо стандартів різних категорій, сертифікатів, класифі-

каторів техніко-економічної та соціальної інформації, випробувальних центрів тощо.

У межах державної системи стандартизації та сертифікації в Україні функціонує **державний нагляд за якістю**, який здійснюють відповідні органи.

Державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил здійснюють Держстандарт України та його територіальні органи – центри стандартизації, метрології та сертифікації. Перші керівники цих органів за посадою є одночасно головними державними інспекторами відповідно України, Автономної Республіки Крим, областей і міст з нагляду за якістю продукції, а інші керівники та спеціалісти цих органів – державними інспекторами. Органи державного нагляду виконують багатоспрямовані функції, а саме: перевіряють додержання стандартів (норм і правил), узагальнюють результати перевірок та інформують про них відповідні органи державної влади й громадськість; забезпечують оперативне вжиття заходів для припинення порушень стандартів (норм і правил), вносять пропозиції щодо підвищення якості продукції та ефективності власної діяльності.

Об'єктами державного нагляду є:

1. Продукція виробничо-технічного призначення, товари народного споживання та продукти харчування – щодо відповідності стандартам, нормам і правилам;

2. Експортна продукція – щодо стандартів (норм і правил) або окремих вимог, обумовлених договором (контрактом);

3. Імпортна продукція – щодо чинних в Україні стандартів (норм, правил) стосовно безпеки для життя, здоров'я, майна людей і довкілля;

4. Атестовані виробництва – щодо відповідності встановленим вимогам до сертифікації продукції.

Суб'єкти господарювання за порушення вимог стандартів (норм, правил) несуть матеріальну відповідальність – штраф. Залежно від характеру порушення розмір штрафів становить:

- за випуск продукції науково-технічного, виробничо-технічного і споживчого призначення, що не відповідає вимогам стандартів або не пройшла обов'язкової сертифікації – 25%;

- реалізацію підвищено небезпечної продукції без належного попереджувального маркування та відповідної інструкції щодо транспортування й експлуатації (споживання), а також імпоротної продукції, що не відповідає вимогам національних стандартів стосовно

безпеки для життя, здоров'я, майна людей і навколишнього середовища, – 50%;

- продаж продукції, забороненої до випуску органами державного нагляду, та виробів, котрі внаслідок порушення вимог стандартів стали небезпечними для життя (здоров'я) людей і навколишнього середовища, – 100% від їхньої вартості.

Важливо, що сплата штрафів у відповідних розмірах не звільняє підприємців від обов'язку відшкодування збитків споживачам продукції, котрі виникли внаслідок порушення стандартів (норм, правил) або внаслідок невиконання умов договору на поставку продукції. Суми штрафів у розмірі 60% зараховують до державного бюджету і 30% – до позабюджетних фондів місцевих органів влади, а 10% переказують Держстандарту України для розвитку його матеріально-технічної та науково-дослідної бази.

З-поміж існуючих і широкоживаних методів забезпечення виробництва продукції високої якості чільне місце належить **внутрішньовиробничому технічному контролю**. На підприємствах функції безпосереднього контролю якості складових частин і готових для споживання виробів виконують **відділи технічного контролю (ВТК)**.

Головне завдання технічного контролю – постійно забезпечувати необхідний рівень якості, зафіксований у нормативних документах, через безпосередню перевірку кожного виробу й цілеспрямований вплив на умови й чинники, що забезпечують таку якість. Успішно вирішити це завдання можна за правильного вибору об'єктів і методів контролю. Об'єктами контролю мають бути всі компоненти виробничої системи та взаємозв'язаних з нею елементів, тобто вхід (ресурси), сам виробничий процес, вихід (продукція).

Необхідність контролю ресурсів (матеріалів, енергії, знарядь праці, інформації, персоналу) на вході системи зумовлюється тим, що їхня якість значною мірою визначає конкурентоспроможність готового продукту праці. Використання у виробничому процесі бодай частини ресурсів незадовільної якості може призвести до непродуктивних витрат доброякісних ресурсів. Саме вхідний контроль ресурсів має запобігти непродуктивним витратам. Об'єктами контролю на вході системи (підприємства) чи її (його) окремих виробничих блоків (цехів, дільниць) мають бути:

1. Якість основних і допоміжних матеріалів, заготовок, напівфабрикатів, комплектуючих виробів, окремих деталей і вузлів;
2. Справність устаткування, пристроїв, робочого інструменту й

контрольно-вимірювальних приладів, за допомогою котрих виготовляється продукція та визначається рівень її якості;

3. Технічна документація, за якою здійснюється технологічний процес;

4. Відповідність рівня кваліфікації персоналу вимогам, що забезпечують якісне виконання певної роботи.

Якість продукції визначальною мірою формується протягом власне виробничого процесу. Це спричиняє необхідність ретельного **контролювання перебігу технології** її виготовлення. Об'єктами контролю стає ретельне дотримування виробничо-трудової дисципліни, технологічних режимів обробки та складання виробів. Контрольні операції здійснюються не тільки стосовно якості, а й стосовно кількості, оскільки порушення технологічної, виробничої і трудової дисципліни може призвести до псування сировини, матеріалів, окремих деталей і навіть готових виробів, а відставання в кількості виготовленої продукції – до невиконання виробничої програми підприємства.

Контроль на виході виробничої системи (підприємства та його підрозділів) має запобігати потраплянню бракованої продукції споживачеві або передачі її на наступні технологічні фази (стадії) з усіма негативними наслідками цього. Такий контроль уможливорює також постійне інформування керівництва про рівень виконання виробничих завдань та досягнуті економічні результати виробництва.

Рівень витрат на контролювання якості та загальна ефективність такого контролю істотно залежать від добре обґрунтованого вибору тих або інших методів (видів) контролю. Перелік можливих основних видів технічного контролю якості на підприємствах подано в табл. 7.1.

Таблиця 7.1

Класифікація видів технічного контролю якості продукції на підприємстві

Ознаки класифікації	Основні види контролю
1	2
■ Організаційна форма	<ul style="list-style-type: none">• Суцільний• Вибірковий• [Статистичний]• Летючий• Інспекційний

1	2
■ Характер контрольних операцій	<ul style="list-style-type: none"> • Візуальний • Геометричний • Лабораторний аналіз • Контрольно-здавальні • Випробування
■ Стадія виробничого процесу	<ul style="list-style-type: none"> • Вхідний (контроль ресурсів) • Проміжний (контроль процесу) • Вихідний (контроль продукції)
■ Вплив на перебіг технологічного процесу	<ul style="list-style-type: none"> • [Активний] • Пасивний
■ Застосовувані засоби контролю	<ul style="list-style-type: none"> • [Автоматизований] • Механізований • Ручний
■ Місце здійснення	<ul style="list-style-type: none"> • Стаціонарний • Змінний
[] – найефективніші види контролю якості	

З них найефективнішими вважають: за впливом на перебіг технологічного процесу – активний; за засобами, що використовуються, – автоматизований; за організаційними формами – статистичний.

Активним є контроль якості безпосередньо під час технологічного процесу виготовлення виробу та режимів його обробки за допомогою спеціальних контрольних технічних пристроїв, вмонтованих у технологічне устаткування (автоматичних індикаторів, вимірювальних головок, ізотопних, індукційних та інших приладів). Застосування активного контролю дає змогу запобігти появі та виходу з технологічного процесу напівфабрикатів і готових видів продукції незадовільної якості.

За автоматизованого контролю перевірка якості здійснюється через застосування автоматичних пристроїв (включаючи промислових роботів) без участі людини як під час технологічного процесу, так і після завершення обробки чи складання виробу. Такий контроль є одним з головних способів зменшення витрат на контрольні операції та підвищення їхньої ефективності особливо в безперервних та масових типах виробництва, де часто трудомісткість контролю якості перевищує витрати на виготовлення продукції в автоматичному режимі.

Статистичний – це особливий вид (метод) вибіркового контролю, що ґрунтується на застосуванні теорії ймовірностей та математичної статистики. Він уможлиблює не тільки фіксацію фактичного рівня якості масової продукції, а й активний вплив на перебіг технологічного процесу, тобто забезпечує його регулювання (управління ним). Основна його ідея полягає в тому, що в будь-якому сталому процесі, коли відсутні непередбачені збурення, фактичні показники якості окремих екземплярів продукції завжди матимуть лише незначні відхилення від середніх величин.

Перевагою статистичного контролю є можливість керувати рівнем якості продукції за принципом саморегулювання кібернетичної системи зі зворотним зв'язком. Проте йому властиві й недоліки, яких не можна ігнорувати: по-перше, він має відносно вузьку сферу застосування (переважно масове виробництво); по-друге, потребує порівняно великих коштів на збирання та обробку інформації. Здешевити ці процеси можна автоматизацією збирання, обробки й аналізу необхідної для контролю інформації, створенням гнучких автоматизованих виробництв.

7.8. ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ ЩОДО ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вихід України з багаторічної економічної кризи неможливий без наведення господарського та соціального порядку. Поява приватного сектору, орієнтація виробництва на малий та середній бізнес, приватних підприємців, відмова від централізованого планування, порушення міжгалузевих та міжрегіональних зв'язків призводять до необхідності реструктуризації економіки, розробки механізмів ринкових відносин, визначення ролі та місця підприємства у розбудові держави.

Характерною особливістю системи економічного регулювання вважається непряма форма дії керуючої підсистеми на об'єкт регулювання, за якої інтереси цього об'єкта зосереджуються на виконанні цілей та завдань управління шляхом зміни оточуючого економічного середовища навколо об'єкта регулювання.

В умовах економіки перехідного періоду основним об'єктом регулювання є комплекс економічних відносин підприємства з різноманітними елементами ринкової інфраструктури. Сутність цих відносин полягає у формуванні, використанні та розподілі фінансових ресурсів.

Загальна схема системи економічного регулювання господарської діяльності підприємницьких структур промислової сфери подана на рис. 7.6.

Система важелів економічного регулювання охоплює підсистеми регулювання на макро- та мікрорівнях, а також комплекс методів організаційно-економічного регулювання, який може бути застосований як на рівні підприємства, так і на рівні державного управління.



Рис. 7.6. Система економічного регулювання господарської діяльності підприємницьких структур промислової сфери

Важелі економічного регулювання на макрорівні складаються з методів кредитно-фінансової, бюджетної та податкової політики, інструментів валютного і митного регулювання. Суб'єктом управління є органи державної влади.

До важелів економічного регулювання на мікрорівні належать методи фінансового менеджменту, який є системою принципів, форм і засобів організації управління фінансовими ресурсами підприємства. Суб'єктом управління є структури адміністрації виробника.

Специфікою організаційно-економічних методів регулювання є

можливість їх застосування як на рівні підприємства, так і на мікрорівні. У складі цих важелів можна виокремити приватизацію, корпоратизацію та реструктуризацію.

Держава опинилася у надзвичайному становищі. Нині організаційно-управлінські та виробничі методи визначаються та здійснюються підприємцями самостійно, залежно від рівня їхніх знань, їхньої творчої ініціативи, використання ноу-хау тощо. Проте загалом, як доводять світова практика і перші кроки перебудови в Україні, практично всі галузі економіки, напрями її розвитку потребують державного регулювання, а інколи й підтримки.

Державна підтримка – це різноманітні заходи уряду країни щодо розвитку стратегічно важливих галузей економіки, сфер діяльності та суб'єктів господарювання незалежно від форм власності та правових форм організації, через створення відповідного законодавчого поля, правового захисту, раціонального розподілу бюджету, кредитів, інвестицій.

Так, наприклад, в Україні швидкими темпами (це є об'єктивна реальність) розвивається малий та середній бізнес – елемент ринкової системи господарювання, без якого економіка та суспільство загалом не можуть нормально існувати. Мале підприємництво є наймасовішою динамічною та гнучкою формою організації підприємств. Уже сьогодні у малому та середньому бізнесі (включаючи приватних підприємців) зайнято понад 2 млн осіб, що складає 12% працюючого населення, а частка їхньої продукції у ВВП – приблизно 5%, що свідчить про позитивність розвитку підприємницького руху. Але економічний стан країни, податковий (фіскальний) тиск не завжди сприяють розвитку позитивних явищ. Особливо це стосується західних та центральних регіонів України, де домінує сільськогосподарський сектор економіки і доходи населення дуже низькі. Звідси – неможливість розвитку малого підприємництва в обсягах, достатніх для задоволення потреб регіону і населення. Тому, щоб зрушити з мертвої точки ці питання, передусім, необхідні зацікавленість і підтримка держави.

Варто відзначити, що Уряд України розробив низку заходів економічної підтримки малого бізнесу. Розроблена та прийнята державна Програма розвитку малого підприємництва, яка має головною метою спрямування дій центральних, регіональних та місцевих органів державної виконавчої влади, суб'єктів малого підприємництва, об'єднань і спілок підприємців, установ ринкової інфраструктури на створення і підтримання сприятливого середовища для розвитку

малого підприємництва, формування і впровадження ефективної державно-громадської системи його обслуговування, підтримки та захисту.

Для забезпечення можливості прогнозування наслідків від реалізації Програми, а також порівняння і узагальнення очікуваних результатів було розроблено показники кількісних оцінок, що дало змогу простежити динаміку змін. До основних цільових показників розвитку малого підприємництва належали такі:

- кількість малих підприємств;
- чисельність працюючих на малих підприємствах;
- кількість підприємств – фізичних осіб;
- кількість фермерських господарств;
- кількість створених нових робочих місць;
- питома вага малого підприємництва у ВВП регіону, країни;
- розміщення державних замовлень на малих і середніх підприємствах;
- кількість об'єктів інфраструктури підтримки малого бізнесу;
- надходження до всіх рівнів бюджетів від діяльності суб'єктів малого підприємництва.

Державне регулювання передбачає створення сприятливих умов розвитку економіки та виробництва, ступінь втручання держави в процеси вибору напрямків та інструментів підприємницької діяльності через систему нормативно-правових документів і оподаткування для досягнення найвищого соціально-економічного ефекту.

Державне регулювання відбувається за певними принципами:

- мінімальне втручання у підприємницьку діяльність суб'єктів господарювання;
- розробка заходів щодо запобігання економічних порушень через законодавчо окреслені допустимі обмеженості і свободи, систему нормативів і податків.

Державне регулювання, передусім, здійснюється через розробку системи законів, що визначають основи підприємницької діяльності. Це Конституція України, закони України "Про підприємництво", "Про підприємства в Україні", "Про ліцензування", закони щодо розвитку конкретних галузей та сфер економіки ("Про транспорт", "Про зв'язок", "Про туризм" та ін.), Указ Президента України "Про реформування системи державної підтримки підприємництва", постанова Кабінету Міністрів України "Концепція державної політики розвитку малого підприємництва" тощо.

Державне регулювання виконує такі функції:

- забезпечення законодавчої підтримки і правового захисту;
- стимулювання розвитку науково-технічного прогресу та визначення його пріоритетних напрямів;
- стабілізація економіки, перерозподіл ресурсів, соціальний захист як виробників продукції, так і населення загалом;
- моніторинг та регулювання процесів охорони довкілля;
- визначення глобальної стратегії розвитку країни та методів її здійснення.

7.9. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РИНКІВ ОСНОВНИХ ВИДІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ І ПРОДОВОЛЬСТВА

Ринок щодо забезпечення населення продовольством належить до найскладніших ринкових систем. Суб'єктами ринку продовольства є всі категорії сільськогосподарських підприємств, підприємств харчової галузі, заготівельні організації, комерційні структури, оптова і роздрібна торгівля тощо.

Зернове господарство в майбутньому має посісти пріоритетне місце в економіці держави. На 2010 рік визначений обсяг виробництва становить 40 млн т. Характерна риса сучасного **ринку зерна** – обмеженість як попиту, так і пропозиції. Кінцевий результат (прибуток) насамперед залежить від обсягу реалізованої продукції, її структури та собівартості.

Вирішальне значення і надалі матиме озимий клин господарства, ставка на парові попередники та інтенсивні технології, застосування мінеральних і органічних добрив, вдосконалення системи, функцій і форм організації праці.

Україна входила в першу десятку країн – найбільших виробників цукрових буряків й цукру і поставляла за межі держави понад 3,5 млн т, на внутрішній – до 2,5 млн т. Проте з різних причин виробництво цукрових буряків в Україні зменшилось. **Цукрово-бурякове виробництво** України повинно розвиватись як експортно орієнтована сфера і поряд з ринковим трансформуванням організаційно-виробничої структури АПК та відносинами власності бути складовою стратегії економічного розвитку держави. Для цього підприємствам необхідно запроваджувати спеціалізовані сівозміни, застосовувати інтенсивні технології вирощування цукрових буряків, обмінюватися виробничою і економічною інформацією між цукровими заводами.

Україна має достатні умови для насичення внутрішнього продовольчого ринку продукцією **оліспродуктового** підкомплексу та її експорту в економічно-доцільних для товаровиробників і держави параметрах. В Україні насіння соняшнику вирощується 2,3 млн т, або 10% світових обсягів. Останніми роками наша країна посідає 1–2 місця серед основних експортерів світу (Росії та Аргентини). Однак вона має орієнтуватись на світовий ринок готових продуктів, а не сировини. Для підвищення ефективності каналів реалізації насіння соняшнику основними шляхами підприємств мають бути орієнтація на найефективніші канали збуту на основі аналізу маркетингової інформації ринків, активізація участі в біржовій торгівлі, створення інтегрованих агропромислових формувань у складі виробників насіння соняшнику і олієдобувних підприємств.

Товарний **ринок молока і молокопродуктів** має специфічні особливості, пов'язані з їх властивістю, – малотранспортабельністю і непридатністю до тривалого зберігання. Тому має бути створений стабільний ринок збуту для виробництва протягом року, гарантоване надходження молочної сировини на молокопереробні підприємства і відповідно безперебійне забезпечення населення продуктами щоденного попиту: незбираним молоком, кисломолочною продукцією, сиром, сметаною та ін. При цьому всі ланки технологічного ланцюга: “виробництво – заготівля – переробка – реалізація продукції” повинні функціонувати скоординовано і ритмічно.

7.10. ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ

Успішне функціонування ринку можливе тільки за умови створення необхідної інфраструктури збуту. Ринкові інституції мають бути розвиненими не лише на національному, а й на регіональному рівні. Вони мають бути сполучені в єдину систему: місцевий, національний і зовнішній ринки. Лише за таких умов товаровиробник зможе повною мірою скористатися вигодами кон'юнктури ринків, раціонально розробити маркетингову стратегію.

Відсутність чи недосконалість відповідної інфраструктури збуту стримує вихід на міжнародний рівень. Особливо гостро постає ця проблема перед виробниками сільськогосподарської продукції, оскільки їхній товар, як правило, об'ємний, швидко псується, потребує спеціальних видів транспорту чи попередньої підготовки до реалізації. До того ж рослинницька продукція має сезонний характер

виробництва, тому виникають проблеми, пов'язані з довгостроковим її зберіганням, великими партіями, створенням власних каналів розподілу. Саме тому великі обсяги реалізації продукції АПК потребують організованої оптової торгівлі й відповідних організаційних форм, наближених до товаровиробника.

Сучасний ринок є об'єктивно необхідною формою ефективного розвитку народного господарства та його галузей.

Ринок – це сукупність соціально-економічних відносин у сфері обміну, за допомогою яких здійснюється реалізація товарів. Він має складну внутрішню будову, яка охоплює різноманітні взаємозв'язані види ринку та його інфраструктуру.

Сільське господарство обслуговується системою ринків, що включає такі їх види: ринок основних видів сільськогосподарської продукції (зерна, цукрового буряку); ринок засобів виробництва; ринок послуг; ринок робочої сили; ринок цінних паперів. У сфері ринку сільськогосподарської продукції сформувались такі канали реалізації: реалізація підприємствам і організаціям, продаж на ринку, а також працівникам господарств і населенню, що проживає в сільській місцевості. Для успішної реалізації сільськогосподарської продукції необхідно вивчити кон'юнктуру ринку; канали і умови реалізації продукції; укласти торговельні угоди. Переважна більшість торгових операцій виконується безпосередньо працівниками сільськогосподарських підприємств, але дедалі більше ця діяльність вимагає участі посередників, особливо торговельних підприємств і фірм, як допоміжних ланок. Отже, функціонування будь-якого ринку перебуває у прямій залежності від стану інфраструктури.

Інфраструктура ринку – це сукупність допоміжних ланок і установ виробничої і не виробничої сфери, які прискорюють та полегшують укладання та здійснення ринкових угод.

Елементами ринкової інфраструктури виступають: товарні біржі (як постійно діючий ринок оптової торгівлі), брокерські контори, біржі праці, комерційні банки, торгові дома, аукціони, інформаційно-консультативні фірми, рекламні агентства, аудиторські та податкові установи, оптово-продовольчий ринок, ярмарок сільськогосподарської продукції, споживча кооперація.

Важливе значення для товаровиробників має не тільки факт наявності даних установ та організацій, а й вартість наданих ними послуг. Формуванню мережі інфраструктурного ринку сприяла приватизація майна підприємств: харчової промисловості, борошномельної, круп'яної промисловості; сервісних, будівельних, фірмових підпри-

емств, торговельних, несільськогосподарських підприємств і організацій АПК та створення на цій основі ВАТ. Власниками таких підприємств стали їх працівники, що мали пільгове право на придбання акцій. Приватизація цих підприємств сприяла їх реконструкції, мобілізації коштів та ефективне ведення комерційної діяльності, а також на їх основі створилися нові підприємства ринкової інфраструктури.

Товарна біржа – постійно діючий оптовий ринок, що функціонує в певному місці та відповідно до встановлених правил торгівлі і регламенту.

Товарна біржа діє на основі самоврядування і господарської самостійності, є юридичною особою, незалежною у виборі форми господарської діяльності, має власне майно, самостійний баланс, власний розрахунковий рахунок, валютний та інші рахунки в банках, печатку з власним найменуванням.

Агроторговий дім – це оптова фірма, яка здійснює операції з реальним товаром за власний рахунок або від імені виробників, споживачів, або інших груп, що займаються торгівлею певного товару. Торгові доми, як правило, самі проводять операції на біржі.

Аукціон – це продаж окремих партій або одиничних екземплярів продукції з публічного торгу у встановленому місці та визначений час на основі змагальності покупців. Ціною укладеної угоди є найвища із них, що названа в процесі торгу.

Ярмарок – це організаційно оформлена, короткострокова та періодична форма оптовою ринку на основі огляду товару або його зразків.

Оптово-продовольчий ринок (ОПР) – це місце здійснення регулярних торгових угод на підставі організованої продажі та купівлі наявних певних видів сільськогосподарської продукції і продовольства.

Споживча кооперація – це добровільне об'єднання громадян для спільного ведення господарської діяльності з метою поліпшення власного економічного та соціального стану. Вона здійснює торговельну, виробничу та іншу діяльність, не заборонену чинним законодавством України, сприяє соціальному і культурному розвитку села, народних промислів і ремесел. Бере участь у міжнародному кооперативному русі. (ст. 1 Закону України "Про споживчу кооперацію" від 10. 04. 1992 р.).

Фірмові магазини – це реалізація продукції через власні магазини. Переваги фірмової торгівлі: встановлення прямих зв'язків з

покупцями; тривале вивчення попиту; прискорення реалізації готової продукції; можливість реалізації некондиційної продукції та відходів виробництва.

7.11. ПОНЯТТЯ ТА ПОКАЗНИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Діяльність будь-якого господарюючого суб'єкта в умовах конкуренції зазнає двостороннього контролю: внутрішнього безпосереднього контролю в межах підприємства і зовнішнього опосередкованого контролю на ринку з боку конкурентів і споживачів. Друга форма контролю традиційно вважається об'єктивнішою, оскільки її результати обумовлюються конкурентними перевагами підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективної господарської діяльності підприємства та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку.

Під конкурентоспроможністю підприємства розуміють динамічну характеристику спроможності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища і забезпечувати при цьому певний рівень конкурентних переваг.

Отже, показник рівня конкурентоспроможності підприємства – це узагальнювальний показник життєздатності підприємства, його вміння ефективно використовувати власний виробничий, науково-технічний, трудовий, фінансовий потенціал. Цей показник відображає результати роботи всіх підрозділів, тобто стан внутрішнього середовища, а також здатність його реагування на зміну зовнішнього середовища. При цьому особливо важлива здатність підприємства оперативно і адекватно реагувати на зміну у поведінці споживачів, їхніх смаків і переваг; тобто його здатність пропонувати ринку конкурентноспроможну продукцію.

Між рівнем конкурентоспроможності продукції та виробника існує тісний взаємозв'язок. Конкурентоспроможність продукції є, з одного боку, необхідною умовою стійких конкурентних позицій підприємства, а з іншого – є наслідком високого рівня конкурентоспроможності самого товаровиробника.

Аналіз сучасних концепцій конкурентоспроможності доводить, що ця категорія щодо організації має принципові відмінності у порівнянні із конкурентоспроможністю продукції. Рівень конкурентоспроможності підприємства можна розглядати як характеристику підприємства протягом відносно тривалого періоду часу. Натомість

рівень конкурентоспроможності продукції завжди оцінюється в конкретний часовий період стосовно конкретного ринку збуту.

Інша принципова відмінність зумовлюється тим, що пріоритет у проведенні оцінки рівня конкурентоспроможності продукції належить споживачу. Саме споживач, віддаючи перевагу при купівлі певному виду продукції в умовах широкої пропозиції, визнає обраний вид продукції найконкурентоспроможнішим за певними критеріями. Оцінку ж конкурентоспроможності підприємства можуть проводити як безпосередньо споживачі, так і конкуренти, або партнери.

Окрім того, критерії визнання конкурентоспроможності підприємства та продукції є різні. Наприклад, критерієм оцінки конкурентоспроможності продукції розглядається ціна її придбання, натомість при оцінці конкурентоспроможності підприємства важливим є рівень витрат ресурсів або величина собівартості продукції.

Ступінь конкурентоспроможності галузі, до якої відноситься підприємство, і національної економіки в цілому, впливає на рівень конкурентоспроможності підприємства. Зокрема, якщо міжнародний рівень конкурентоспроможності національної економіки і (або) галузі є низьким, то це обов'язково негативно позначиться на рівні конкурентоспроможності підприємства. Вплив ринку на конкурентоспроможність підприємства є суттєвим лише за умови обмеження монополізму і розвитку конкуренції. Раціональна конкурентна боротьба сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства можна виявити тільки серед групи підприємств, які належать до однієї галузі або випускають товари-субститути, тобто конкурентоспроможність є поняттям відносним. Одне й те ж підприємство в межах внутрішнього ринку можна визнати конкурентоспроможним, а на світовому ринку або його сегменті – ні.

Конкурентоспроможність підприємства – це комплексне поняття, яке включає такі аспекти:

- спроможність підприємства виробляти конкурентоспроможну продукцію;
- вміння розробляти стратегію, яка забезпечує високий рівень конкурентоспроможності;
- наявність добре налагодженого організаційно-управлінського механізму, який спроможний виконати поставлені завдання;
- орієнтацію діяльності організації на ринок і систематичну співпрацю із споживачами;
- наявність конкурентної стратегії та тактики дій стосовно

конкурентів;

- високу професійну підготовку персоналу;
- вміння реагувати на зміни зовнішнього середовища.

Для оцінки конкурентоспроможності підприємства використовують систему показників:

1. **Ринкові** (частка збуту продукції): у експорті країни, на цільових зовнішніх ринках; на внутрішньому ринку; на галузевих сегментах ринку;

2. **Інноваційної діяльності підприємства**: кількість створених нових видів продукції; кількість проданих ліцензій і (або) виданих патентів; величина витрат на НДКР; частка працівників, зайнятих у НДКР;

3. **Виробничої діяльності підприємства**: обсяг інвестицій у виробництво; кількість нових освоєних видів продукції; структура виробничих витрат; продуктивність праці на виробництві; динаміка обсягу виготовленої продукції за окремими видами;

4. **Маркетингової діяльності підприємства**: захищеність продукції патентами; рівень якості післяпродажного сервісу; величина витрат на рекламу; показники оцінки ефективності роботи відділу маркетингу; показники маркетингових досліджень; цінова політика;

5. **Фінансової діяльності підприємства**: величина прибутку від основних видів діяльності; коротко- і довгострокова кредиторська заборгованість; коротко і довгострокова дебіторська заборгованість; кредитні можливості організації.

Наведена система показників конкурентоспроможності підприємства може бути доповнена або зменшена залежно від цілі оцінки конкурентоспроможності, суб'єкта оцінки, особливостей галузі та видів діяльності підприємства. Відомі три основні напрями оцінювання конкурентоспроможності підприємства:

перший напрям передбачає визначення конкурентоспроможності підприємства на основі результатів господарської діяльності підприємства. Оцінка передбачає визначення таких інтегральних показників: частки ринку, що контролюється підприємством; обсягу і динаміки збуту за окремими видами продукції і по підприємству в цілому; величину прибутку, одержаного протягом останніх років діяльності; кількість освоєних нових видів продукції тощо;

другий напрям базується на використанні факторного аналізу. Доцільним є виділення і обґрунтування певної сукупності показників; проведення аналізу впливу кожного окремого показника на рівень конкурентоспроможності підприємства в цілому;

третій напрям дозволяє оцінити характер впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства місії, стратегічних програм і планів підприємства з точки зору ефективності їх реалізації. Такий підхід передбачає оцінку конкурентоспроможності підприємства з позицій менеджменту підприємства.

Можливість використання того чи іншого напрямку значною мірою зумовлена наявністю відповідної інформації. Ця проблема для різних галузей і видів діяльності має різний рівень складності.

7.12. ОБГРУНТУВАННЯ ТА ВИБІР ФАКТОРІВ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Вирішувати проблему конкурентоспроможності підприємства слід з позицій спеціального управлінського впливу. Ця проблема повинна мати чітке відображення в цілях і завданнях стратегії підприємства і конкретизуватися у політиці за головними напрямками його господарської діяльності – маркетингової, проектно-конструкторської, виробничої, збутової, фінансової. У зв'язку з цим, необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства слід розглядати розробку спеціальної концепції, що повинна базуватись на прогнозуванні розвитку зовнішнього середовища та визначенні ролі і місця підприємства на ринку.

Конкуренція, як примусова сила, спонукає організації до досягнення переваг над конкурентами. Найскладнішим аспектом під час управління є встановлення характеру переваги організації порівняно з конкурентами та її оцінка.

Конкурентна перевага підприємства – конкретний компонент зовнішнього або внутрішнього його середовища, за яким воно випереджає підприємства, висока компетентність підприємства в будь-якій галузі діяльності або у виготовленні продукції у порівнянні з котируючими організаціями.

Одним із найважливіших аспектів є визначення галузей, де проявляються конкурентні переваги підприємства або його недоліки, та відповідних факторів їх забезпечення.

Конкурентоспроможність підприємства забезпечується наявністю двох видів конкурентних переваг: "перевагами в умінні" та "перевагами в ресурсах".

Переваги в умінні обумовлюються ефективністю роботи всіх функціональних підрозділів, ініціативністю працівників, наявністю "ноу-хау" в дослідженнях і проектуванні тощо.

Рівень переваг у ресурсах може визначатись доступом до сировини, енергії, комплектуючих, кадровим складом та кваліфікацією працівників, структурою власних та залучених фінансових коштів, наявністю системи науково-технічної, виробничої, комерційної співпраці.

Крім цього, фактори (чинники) конкурентних переваг підприємства можуть бути тактичними і стратегічними.

Тактичний фактор конкурентної переваги підприємства – конкретний компонент зовнішнього або внутрішнього середовища підприємства, за яким воно випереджає або буде випереджати в найближчий період (не більше 1-го року) конкуруючі підприємства.

Стратегічний фактор конкурентної переваги підприємства – конкретний компонент зовнішнього або внутрішнього середовища, за яким воно може випереджати конкуруючі підприємства після виконання в перспективі конкретних умов, що визначають перевагу аналізованого фактора підприємства у порівнянні з конкурентами.

Визначення факторів конкурентних переваг підприємства повинно здійснюватися у конкретних галузях господарської діяльності.

Так, до факторів, що визначають рівень конкурентоспроможності підприємства в галузі управління, можна віднести: націленість на комплексне управління конкурентоспроможністю підприємства; стратегія управлінського мислення; вміння формулювати оптимальні цілі і домагатися їх досягнення; гнучкість реакції управління на зовнішні загрози; інноваційний характер управлінської діяльності; втілення маркетингу в принципах і функціях управління та ін.

Фактори маркетингу, що обумовлюють напрями конкурентних переваг:

- у своєчасному і якісному задоволенні потреб і вимог споживачів;
- створення комунікаційної системи, адекватної завданням підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- створення ефективної системи розподілу і збуту продукції;
- цільове використання можливостей маркетингу для формування конкурентних переваг на вирішальних напрямках діяльності підприємства;
- створення системи ефективного стимулювального впливу на інтереси споживачів і посередників.

Напрями створення конкурентних переваг у галузі дослідження і розробки:

- створення високоефективної системи формування нових видів продукції;
- націленість досліджень і розробок на створення продукції

ринкової новизни;

- випередження конкурентів за часом виходу на ринок з новими видами продукції;
- формування команди розробників, об'єднаних єдністю інтересів і цілей.

Напрями забезпечення конкурентоспроможності підприємства у сфері виробництва знаходять відображення у налагодженні високоякісної матеріально-технічної бази; гнучкості виробничої системи, яка забезпечує необхідну зміну об'єктів виробництва; відповідності виробничих можливостей стратегічним завданням і поточним потребам підприємства.

До напрямів управління конкурентоспроможністю підприємства, які пов'язані із споживачами, належать знання вимог споживачів, переваг і можливості впливу на них; обґрунтованому сегментуванню ринку за особливостями попиту; формуванню системи ділових контактів із споживачами, що дозволяє максимально враховувати їх побажання і вимоги.

До напрямів управління конкурентоспроможністю підприємства відносять: створення системи моніторингу конкурентів, їх політики і напрямів діяльності; постійне корегування конкурентних переваг підприємства у зв'язку із змінами стратегії конкурентів; систематичне проведення прогнозів відносно змін рівня конкурентоспроможності конкурентів; розробка концепції посилення конкурентних переваг підприємства.

Для знаходження і оцінювання факторів конкурентної переваги підприємства можна запропонувати такий алгоритм:

- проведення сегментації ринку за даною групою потреб;
- визначення і аналіз факторів і рівня конкурентоспроможності продукції підприємства і конкуруючих підприємств;
- визначення і аналіз факторів і рівня конкурентних переваг підприємства і конкуруючих підприємств за конкретними регіонами і країнами на поточний момент;
- прогнозування факторів конкурентоспроможності продукції підприємства і конкурентів за вибраними ринками і строками;
- прогнозування стратегічних факторів конкурентної переваги підприємства за тими ж ринками і строками;
- проведення попередньої оцінки ресурсних можливостей підприємства для реалізації стратегічних конкурентних переваг підприємства, деякі з них можуть бути стабільні, інші – нові, що вимагають значних інвестицій.

7.13. ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Визначення характеристик конкурентних переваг підприємства над іншими виробниками є складною проблемою. Ці характеристики можуть бути різноманітними й стосуватися товару, форм виробництва або продажу, які є специфічними для підприємства чи товару. Зазначена перевага є, таким чином, відносною порівняно з пріоритетним конкурентом, який займає найкращу позицію на ринку або в конкретному сегменті. Відносна перевага конкурента може бути внутрішньою та зовнішньою.

Зовнішня конкурентна перевага – це перевага у властивостях товару, яка створює "цінність для покупця" внаслідок повнішого задоволення його потреби. Ця перевага збільшує "ринкову силу" організації, тому вона може змусити ринок підняти ціну продажу вище, ніж пріоритетний конкурент, який не володіє такою перевагою (іноді її називають перевагою в ціні товару). Оцінкою такої сили можна вважати еластичність попиту за ціною.

Внутрішня конкурентна перевага – це перевага підприємства у витратах виробництва, яка створює "цінність для виробника" внаслідок вищої його продуктивності. Внутрішня перевага забезпечує підприємству більшу стійкість до зниження ціни продажу, яка нав'язана ринком або конкурентами, та вищу рентабельність.

Для оцінки "ринкової сили" використовують дані, які отримані під час дослідження іміджу марки (цінність, що сприймається ринком, і еластичність за ціною). Аналіз "продуктивності" ґрунтується на "кривій досвіду" інформації про конкурентів.

Водночас для виявлення конкурентної переваги виникають певні проблеми:

- вибір базового об'єкта для порівняння – підприємства-лідера в межах ринку;
- формування критеріїв конкурентоспроможності підприємства;
- необхідність дослідження зовнішнього та внутрішнього ринку.

Звідси випливає, що здатність підприємства реалізувати власну конкурентну перевагу залежить не тільки від прямих конкурентів, з якими воно стикається, але й від потенційних конкурентів, товарів-замінників, клієнтів і постачальників. Дві перші сили створюють пряму, а дві інші – непряму загрозу. Саме взаємодія цих сил визначає в результаті конкурентні переваги організації на конкретному ринку.

Індикатором потенційних переваг підприємства вважають

частку ринку, яка йому належить. Значення частки ринку розраховують за такими формулами:

$$Q_i^k = \frac{K_i}{\sum_{i=1}^n K_i}; Q_i^e = \frac{K_i \cdot C_i}{\sum_{i=1}^n K_i \cdot C_i} \text{ або } Q_i^e = \frac{P_i}{\sum_{i=1}^n P_i},$$

де Q^k (Q^e) – частка ринку i -того підприємства, розрахована за кількістю (загальною вартістю) реалізованої продукції;

K_i і C_i – відповідно кількість і ціна продукції, реалізованої i -тим підприємством;

P_i – обсяг продажу i -того підприємства;

n – кількість підприємств, які функціонують на цьому ринку.

Вимірювання частки ринку часто пов'язане з проблемою інформаційного забезпечення. На ринках споживчих товарів розвинених країн ці дані отримують через дилерів і товариства споживачів, причому їхня точність доволі висока завдяки використанню оптичних пристроїв зчитування товарних кодів. В інших сферах таку інформацію можна отримати через маркетингові інформаційні системи.

Розрахунок частки ринку в натуральних вимірниках за умови, що продукція має високий рівень диференціації, отже, широкий діапазон цін, слід доповнити визначенням ринкової частки у вартісному виразі. Це дає змогу визначити найпривабливіший для конкурентів ціновий сегмент ринку. Якщо співвідношення Q^k / Q^e дорівнює 1, то організація працює в середньому ціновому сегменті; Q^k / Q^e – більше 1, – у низькому і якщо Q^k / Q^e – менше 1, – у високому.

Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства за часткою ринку наведена у табл. 7.2.

Порівнюючи потенціал ринку з обсягом продажу певного підприємства, вдається визначити ринкові ніші, освоївши, які підприємства можуть збільшити сферу власного впливу. Водночас потрібно оцінити рівень протидії конкурентів у боротьбі за ринкові ніші. Для такої оцінки переважно використовують показник концентрації (K_k), який характеризує рівень концентрації виробництва в галузі та розраховується за такою формулою:

$$K_k = \frac{P_1 + P_2 + P_3 + P_4}{\sum_{i=1}^m P_i},$$

де $P_1 = \max(P_i)$, для всіх $i=1-n$;

$P_2 = \max(P_i/P_1)$, для всіх $i=1-(n-1)$;

$P_3 = \max(P_i/P_1, P_2)$, для всіх $i=1-(n-2)$;

$P_4 = \max (P_i/P_1, P_2, P_3)$, для всіх $i=1-(n-3)$;
 n – кількість підприємств, які реалізують продукцію заданого асортименту,

Цей показник характеризує загальну частку перших (найбільших) підприємств на певному ринку.

Таблиця 7.2

Оцінка конкурентоспроможності підприємства

Рівень конкурентоспроможності	Критерій оцінки
Високий	Частка ринку конкретного підприємства перевищує частку ринку пріоритетного конкурента
Середній	Частка ринку конкретного підприємства дорівнює частці ринку пріоритетного конкурента
Низький	Частка ринку конкретного підприємства значно нижча, ніж частка ринку пріоритетного конкурента

Отже, результати оцінки конкурентоспроможності підприємства за конкурентними перевагами використовують, аналізуючи результати діяльності за певний період і під час розроблення наступних конкурентних стратегій.

7.14. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ АГРОПРОМИСЛОВИХ КЛАСТЕРІВ

Дедалі більшої актуальності в сучасних умовах господарювання, обумовлених процесами глобалізації, набувають питання комплексного соціального-економічного розвитку підприємств, галузей та територій. Як науковий аналіз, так і світова практика свідчать, що удосконалення окремих складових частин господарського механізму призводить лише до часткових змін, що не дають суттєвого кінцевого результату. Тому й виникає необхідність пошуку нових можливостей використання в Україні, насамперед, вже існуючих у світі кращих зразків систем господарювання. Для цього необхідно аналізувати з погляду системного підходу основні напрями перетворень господарського механізму агропромислових підприємств, галузей, територій – важливих ланок економіки держави.

Для досягнення узгодженості цілей діяльності має бути сформована певна системна концепція, яка б сприяла такому розвитку. Ця концепція повинна давати методологічні й структурні основи щодо комплексного соціально-економічного розвитку регіонів.

Головною ідеєю цієї концепції (на погляд авторів згідно з сучасними вимогами) стає орієнтація діяльності підприємств на кінцевий результат: ступінь задоволення ринкових потреб послугами чи продукцією, яка випускається їх виробництвами, та впливу їхньої діяльності на всебічний розвиток територій і зростання добробуту населення. Зазначені проблеми є загальними для переважної більшості підприємств та галузей держави, зокрема й в агропромисловому виробництві. Отже, виникає необхідність визначення основних напрямів вдосконалення механізму господарювання агропромислових підприємств і ланок в умовах ринку, обґрунтування шляхів формування систем із таких підприємств, щоб вони (системи) сприяли забезпеченню реалізації процесів розвитку сільських територій.

Як показує світовий досвід, у наш час під вплив глобалізації підпадає дедалі більша частина території планети, що інтенсивно змінює конфігурацію сучасної світової економіки, зокрема аграрної, і хоча є процесом із внутрішніми протиріччями, але змушує формувати нові, ефективніші економічні структури. Все ширше для економічних перетворень застосовується кластерна система організації виробництва. Це спрямування знаходить відгук і в Україні. Адже, як вважають провідні вітчизняні вчені, суттєвою перешкодою економічному розвитку агропромислового виробництва в нашій країні є недостатня інтеграція, слабкість зв'язків між виробниками сільсько-господарської сировини, переробними підприємствами і науковими установами. У розвинених країнах це долається шляхом створення кластерів – об'єднань з урахуванням галузевих ознак. На ринку в цьому випадку конкурує не окреме підприємство, а їх комплекс – кластер. Кластери зарекомендували себе як активні “точки зростання” економіки.

Під час функціонування кластерів виявляється синергетичний ефект від взаємодії підприємств, які взаємозв'язані з випуском певного виду продукції. У кластері, передусім, забезпечується об'єднання зусиль підприємців, органів управління, суб'єктів інвестиційної та інноваційної діяльності на певній території, що дає переваги у конкурентній боротьбі, сприяє впровадженню інновацій і раціональній організації постачання, виробництва й збуту, завдяки підвищенню конкурентоспроможності продукції, проведенню гнучкої політики,

необхідної в умовах сучасної ринкової кон'юнктури.

Можливість одержання кращих економічних результатів у кластері досягається за рахунок використання переважно горизонтальних зв'язків, спеціалізації та комплементарності учасників (структурно-функціональної взаємодоповнюваності їх у виробничому процесі).

Низка вчених відносять до кластерних систем і кооперативно-господарські об'єднання малого, середнього та великого бізнесу з радіальною структурою, для яких характерним є наявність великого підприємства-лідера, яке визначає господарську, інноваційну та інші стратегії розвитку, стійкість господарських зв'язків учасників системи у рамках її виробничих програм, чітко виділений інтегруючий фактор (продукт чи послуга).

Переваги кластерного утворення для його учасників мають об'єктивний характер, тобто не залежать конкретно від жодного з них, що робить кластер стійкішим порівняно з об'єднаннями іншого типу. У цілому ж вищеперераховані переваги функціонування кластерних утворень у світовому масштабі дають підстави для запровадження цієї форми організації та управління виробництва і в нашій державі.

Створення кластерів особливо актуально, коли реформування агропромислової сфери дедалі більше торкається рівня територіальних громад, економічна самостійність яких на цьому етапі розвитку підвищується, що породжує нові, складніші задачі, які вимагають і нових шляхів вирішення. У кластери об'єднуються сільгоспвиробники й промислові підприємства, передусім переробні, та торговельні фірми. На практиці спостерігається також формування великих агропромислових кластерів, куди входять не тільки вищезазначені учасники, але й підприємства з виробництва сільгосптехніки й устаткування, а також із переробки, зберігання та збуту сільгосппродукції.

Характерними рисами агропромислових утворень кластерного типу є об'єднання ресурсів сільського господарства та промисловості; взаємодія аграрної й індустріальної технологій у єдиному виробничому циклі; адаптація ринкової інфраструктури до потреб аграрних, промислових і торговельних господарюючих суб'єктів; посилення виробничих зв'язків. При цьому агропромислові підприємства одержують можливість використовувати нові технології, енергетичні засоби, інженерні споруди; долати тимчасовий розрив у фінансуванні витрат між збиранням урожаю і початком періоду його переробки; сприяти поліпшенню якості продукції, яка без додаткових заходів

могла б швидко зіпсуватися; обробляти продукцію для закладання на збереження, організовувати повніше завантаження робочої сили в період міжсезонних робіт.

Як показує світовий досвід функціонування аграрного сектору, виробники сільськогосподарської продукції можуть нормально існувати лише за наявності зовнішньої підтримки. В умовах жорсткого диспаритету цін на продукцію сільського господарства, засоби виробництва та продукцію підприємств харчової і комбікормової промисловості, таку підтримку можуть надавати збутові, переробні підприємства та державний бюджет. Крім того, взаємодія всіх учасників об'єднання дає можливість підвищити ефективність і масштабність інвестиційного процесу за рахунок диверсифікації ризиків та розширення способів інвестування, реалізувати ті проекти, здійснення яких поодинокі було б неекономічним і недоцільним.

Тому державна політика має бути спрямована на підтримку й сприяння розвитку процесів концентрації, інтеграції, кластеризації в агропромисловому виробництві.

Звідси постає питання про необхідність обґрунтування та розробки моделей агропромислових кластерів області з наступною їх апробацією в кількох областях нашої держави і після відпрацювання – впровадження по всій Україні на місцевому, регіональному та національному рівнях.

У регіонах України склад кластерів може бути різним. Наприклад, у південних областях, як правило, доцільно формувати кластер виноградарства, в північних – льонарства (льону та коноплі) і т.п.

Виходячи з того, що до кластера входить велика кількість учасників, це може суттєво знижувати оперативність їхньої роботи. Тому пропонують формувати в складі кластера технологічні підкластери, в які входять члени кластера, що беруть участь в його роботі з більш-менш однотипними, замкнутими сукупностями робіт чи операцій. Так, розглядаючи зерновий кластер необхідно зазначити, що до його складу входять такі підкластери:

1. Зерновиробництва;
2. Переробки зерна (виробництво борошна, круп та комбікорму), зберігання та реалізації зерна і зернопродукції
3. Харчового виробництва (де основним компонентом є борошно) – хлібобулочне, макаронне й бісквітне виробництва.

Із зерновим кластером також тісно взаємодіють інші кластери – споживачі продукції зернового кластера (рис. 7.7).



Рис. 7.7. Узагальнена схема зернового кластера (на прикладі Вінницького регіону)

Технологічний підкласстер переробки, зберігання та збуту зерна і зернопродукції включає три види виробництва – борошна, комбікормів, круп, а також постачальників відповідного обладнання (борошномельного та комбікормового). Цей підкласстер займається питаннями зберігання й реалізації зерна і зернопродукції. І, нарешті, останній, третій технологічний підкласстер – харчовий, який включає виробництва продуктів харчування на основі борошна: хлібобулочне, макаронне, бісквітне. У склад зернового кластера також входять такі організації: навчальні заклади, наукові установи, сховища, склади, збутова мережа, транспорт, тара-упаковка, реклама і т. і.

У ході розробки схем, формування та функціонування кластерних агропромислових утворень потрібно брати до уваги нижчезазначені суттєві фактори з обов'язковим урахуванням тенденції, їх змін.

Особливо важливим на початкових етапах кластеризації є застосування з боку органів державної влади законодавчого й адміністративного впливу, спрямованого на забезпечення спільності інтересів для створення умов щодо прояву ініціативи керівництва регіону, місцевих підприємницьких структур і наукових організацій аграрної галузі для активізації підприємницької діяльності, а також підтримка ініціативи регіону про формування кластерних структур керівництвом вищих рівнів та підприємцями регіону.

Як добре відомо, багато кластерів були створені та ефективно розвивалися в тому чи іншому регіоні світу завдячуючи певним історичним умовам. Це частіше було наслідком доступності до одного або низки ресурсів, наявності особливих навичок у населення, використання зручного географічного положення, історичного накопиченого певного досвіду і т.п.

Важливою передумовою під час створення агропромислових кластерів є забезпеченість кваліфікованою робочою силою. І тому суттєвим фактором є близькість створюваних кластерів до навчальних аграрних закладів, місць компактного проживання сільськогосподарських робітників (до сільських поселень з необхідною для кластера людиною). Це дає можливість ширшого дослідження процесів, що відбуваються в кластері, та своєчасного впровадження результатів. Збільшується можливість формування кваліфікованого кадрового складу за рахунок випускників навчальних аграрних закладів, так і в результаті підвищення кваліфікації працівників, тобто збільшується можливість реалізації інтелектуального потенціалу регіону. Також набуває більшого розвитку ринок праці, створюються нові робочі місця.

Під час створення агропромислових кластерів важливим є рівень розвитку соціальної інфраструктури (житлові умови, охорона здоров'я, навчальні заклади відповідного профілю, громадський транспорт, безпека життя тощо).

Суттєвим є питання комплексного розвитку всієї інфраструктури, насамперед, сільських територій регіону для залучення кваліфікованих спеціалістів на роботу. Адже удосконалення того чи іншого сектору економіки країни залежить від стану відповідної інфраструктури. Як добре відомо, нині досить великі капітало-

вкладення робляться в різні види інфраструктури, зокрема й інфраструктуру агропромислового виробництва. І це особливо характерно для кластерних структур, які досить ефективно розвивають виробництво, забезпечують його високу рентабельність. Разом із тим, враховуючи світовий досвід, необхідно зазначити, що створення основної спеціалізованої інфраструктури, як правило бере на себе держава. А на вже підготовленій базі значно легше створювати кластерні структури. Особлива роль відводиться інфраструктурам, що використовуються сумісно. Це дає можливість досягати вищого рівня спеціалізації і на цій основі – ефективності виробництва. Під час застосування кластерної моделі агропромислового виробництва в країні дедалі більше інвестицій вкладається в інфраструктуру основних сфер регіону для поліпшення добробуту населення.

До основних інфраструктур регіону належать:

- виробнича;
- соціально-культурної сфери;
- духовної сфери;
- рекреаційної сфери.

Нині має місце й така проблема, як формування елементів інфраструктури щодо підтримки розвитку підприємництва на селі. Виникла нагальна необхідність у створенні локально-регіональних центрів підтримки розвитку підприємництва.

До компонентів інфраструктури, яка потрібна для розвитку аграрного підприємництва в регіоні, належать також технопарки та бізнес-інкубатори, що сприяють створенню кластерів.

Особливо важливим фактором під час створення агропромислового кластера є як територіально близьке розташування його виробництв та інших структур, так і близькість до постачальників ресурсів і споживачів. Це пояснюється:

- всезростаючою вартістю перевезень, котра стає вагомою складовою витрат на виробництво сільгосппродукції;
- постійною взаємодією з постачальниками ресурсів;
- постійними контактами споживачами.

Суттєвим у функціонуванні агропромислових кластерів є наявність у регіоні постачальників засобів виробництва.

Вагомим фактором, який впливає на створення та подальший розвиток кластерів, що особливо важливо в агропромисловій сфері, є ефект масштабу виробництва. Важливо додати ще й те, що посилення ефекту масштабу виробництва шляхом кластеризації, не тільки дає можливість, за необхідності, розширення агропромислового

виробництва, але також і більш “м’якого” входження в ринок.

Важливим є й розширення можливостей продукування та впровадження інновацій. Це досягається за рахунок територіальної близькості організацій одна до одної, кооперативних засад у відносинах у кластері та безпосередніх повсякденних контактів між працівниками кластера. Генерація, розповсюдження й реалізація інноваційних ідей, як технологічних, так організаційних, досягається за рахунок збереження учасниками кластера певної власної автономності. За рахунок розширення інноваційних процесів додатково підвищується продуктивність праці.

Важливе значення під час проведення суттєвих економічних і організаційних перетворень відіграє урбанізація. Більша частина населення нашої держави проживає в містах, із сільських територій до міст іде постійна міграція сільського населення. Ці процеси потрібно враховувати під час формування агропромислових кластерів.

Як відомо із світового досвіду, глобалізація призвела до того, що вищезазначені поселення (міста на сільських територіях і великі сільські поселення) стали локальними центрами агропромислового підприємництва. У них місцевій владі вдалося сконцентрувати всі ресурси в єдиний комплекс і досягти значного розвитку сільських територій. Поштовхом до такого процесу стала політична й економічна децентралізація владних повноважень. Вона надала територіям додаткові обов’язки, але не надавала ресурсів для їх виконання. Тому місцеве управління і було змушене розробляти стратегії розвитку власних територій. Такі території (населені пункти) змогли стати центрами кластеризації на селі. Вони досягли економічно більшої конкурентоспроможності на власних сільських територіях.

Центром формування агропромислових кластерів в Україні повинні стати великі сільські поселення (агromістечка або навіть міста, що розташовані на території області у безпосередній близькості до певного агропромислового виробництва).

Для підвищення власної конкурентоспроможності на ринку кожне агропромислове підприємство вишукує в себе можливості як організаційні, так і фінансові. В умовах глобалізації агропромисловим підприємствам доводиться працювати не лише над зниженням витрат за рахунок скорочення працюючих, але, за необхідності, й шляхом зростання виробництва, а також збільшення прибутку. Для аграрної сфери України дуже актуальним питанням залишається зниження собівартості виробництва сільгосппродукції та вартості трансакцій, що значно підвищує конкурентоспроможність. Досягти ж значних

результатів у зниженні вартості трансакцій під час виробництва різних видів сільгосппродукції можливо й завдяки тому, що члени кластера функціонують маючи досить часті взаємні контакти. Це дає можливість зменшити витрати на різні домовленості (трансакції) та на контроль процесу їх виконання. Цей ефект, як правило, посилюється ще й дружніми відносинами між членами кластера, довірою і т.п. Моральні санкції для порушників тут найсуворіші, безповоротні. З тими, хто завинив, ніхто із членів кластера не матиме справи. У кластерних утвореннях має місце розповсюдження неформальних відносин, довіра між його членами, що значно прискорює процеси, які протікають у кластерах.

Однією з найважливіших функцій в сучасному агропромисловому виробництві є інформаційне обслуговування системи забезпечення його конкурентоспроможності. Ефективність агропромислового виробництва залежить від достовірності інформації, на основі якої приймаються обґрунтовані управлінські рішення. Як відомо, інформація повинна бути достовірною, своєчасною, комплексною, актуальною, адресною та конкретною. Причому для прийняття ефективних рішень вона повинна мати високу достовірність та невисоку ступінь ризику. Достатня якість і кількість інформації безпосередньо впливає на конкурентоспроможність агропромислового виробництва. Важливе значення в ефективному функціонуванні агропромислового виробництва мають і такі питання, як графік руху автотранспорту, викиди в атмосферу відпрацьованих газів, доступ до Інтернету, наявність у тракторах і самохідних сільгоспмашинах бортових комп'ютерів тощо. У найближчому майбутньому все це буде необхідним в агропромисловому виробництві.

Створення й розвиток кластерів у нашій країні стримують: низький рівень узгодженості дій різних ланок агропромислового виробництва; недостатня розвиненість територіальних кооперативних структур; занадто тривале виконання, недовиконання, а то й невиконання окремих пунктів, розділів планів і програм різного рівня щодо соціально-економічного розвитку територій.

Перед агропромисловим виробництвом регіонів стоїть складне завдання – визнання ефективного шляху подальшого розвитку відповідно до тих напрямків, які вибрані, розвиваються і вже перевірені часом у країнах – лідерах світової економіки.

Практика вирішення цих проблем ґрунтується на переході від все ще існуючого централізованого управління агропромисловим виробництвом до впровадження нових виробничих систем на

регіональному рівні. Тому організація і управління розвитком сільських територій на основі створення територіальних агропромислових кооперативно-комплементарних структур (партнерств, холдингів, альянсів, мереж і нарешті кластерів) має надзвичайно актуальне значення й вони в змозі значною мірою вирішити проблеми економічного та соціального розвитку регіонів.

Особливо важливим є формування ринку праці, нових робочих місць у регіонах. Завдяки формуванню кооперативно-комплементарних структур у регіоні створюється значна кількість нових робочих місць.

Випровадження кластерних мереж у сферах виробництва продукції та надання послуг дасть змогу в регіоні повніше вирішити економічні й соціальні проблеми даних територій, раціонально використати природні ресурси, робочу силу, науковий, освітнянський і культурний потенціали, зберігати та оздоровлювати довкілля.

Під час створення кластерів необхідно орієнтувати їх на інноваційність у своєму розвитку, використання досягнень інформаційних і комунікаційних технологій, розвитку майстерності, підприємницької активності, інтелектуального потенціалу та робочої сили.

Особливий ефект матиме впровадження нових виробничих систем на регіональному рівні, якщо це здійснювати одночасно з проведенням адміністративно – територіальної реформи.

Кластерна та інші кооперативно – комплементарні моделі діяльності й розвитку як виробництва, так й інших сфер у регіонах значно сприятимуть поліпшенню виконання програм соціально-економічного сталого розвитку територій.

7.15. ЛОГІСТИКА В УПРАВЛІННІ ЯКІСТЮ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ

На сучасному етапі становлення логістики пропонуються десятки визначень цього терміна, що пояснюється різними аспектами розгляду проблематики. Те саме стосується й аграрної логістики. Найширше трактування визначає аграрну логістику як науку та практику управління потоковими процесами в аграрній економіці. Управління будь-якими з об'єктів передбачає спочатку прийняття рішення, а потім його реалізацію. Разом із тим, для прийняття рішень необхідні відповідні знання, а їхня практична реалізація потребує конкретних дій. Отже, слід розрізняти аграрну логістику як науковий

напрям і сферу бізнесу, як функцію господарського управління та як чинник сталого розвитку, а також як перспективний напрям підготовки менеджерів-логістів для аграрного сектору економіки.

Аграрна логістика як наука розробляє наукові принципи, методи, математичні моделі, що дають змогу планувати, контролювати й управляти транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями, що виникають у процесі:

- доведення сировини та матеріалів до аграрного підприємства;
- організації виробничого процесу;
- доведення аграрної продукції до споживача відповідно до його вимог;

- передачі, зберігання й обробки відповідної інформації.

Як сфера бізнесу аграрна логістика трактується як сукупність транспортно-експедиторсько-складських операцій з метою виробництва та постачання аграрної продукції певного виду й якості в певній кількості певному споживачеві в певне місце на певний час із оптимальними витратами. У сучасних умовах глобалізації процесів подання, виробництва, збуту інструментарій аграрної логістики є важелем зменшення логістичних витрат у процесах матеріального забезпечення виробничого процесу, виробництва, переробки, зберігання та реалізації сільськогосподарської продукції. Отже, аграрна логістика є критичним чинником успіху в агробізнесі й тому є важливим джерелом конкурентної переваги на ринку.

Як функцію господарського управління якістю аграрної продукції логістику визначають як форму управління рухом і зберіганням сировини, матеріалів, напівфабрикатів та готової продукції в господарському обігу від первинного джерела сировини до кінцевого споживача сільськогосподарської продукції, а також пов'язаною із зазначеними операціями інформацією.

Вищенаведена функція аграрної логістики підтверджує її важливе значення для державного регулювання ринкового господарства, його процесів і товарних потоків. Крім того, саме контроль товарних потоків дає змогу державі цивілізованими методами вести боротьбу з економічними злочинами.

Слід також зазначити, що існує міжнародний аспект використання аграрної логістики як функції господарського управління. У сучасних умовах розвитку світового господарства та формування відкритої економіки, яка передбачає розширення господарських зв'язків між країнами й міжнародної економічної кооперації, спостерігається постійне зростання транснаціональних і транскор-

донних потоків вантажів і міжнародного транзиту товарів.

Оцінка аграрної логістики **як чинника сталого розвитку** розкриває дуже важливий аспект взаємозв'язків екології та логістики, а також впливу останньої на екосистеми регіону, країни, світу. На вагомість такого впливу вказує той факт, що в планах розвитку й річних звітах західних логістичних компаній в обов'язковому порядку передбачено розділи щодо заходів із охорони навколишнього середовища, а найбільша в Європейському Союзі транспортно-логістична компанія “Scheker-BTL” (ФРН – Швеція) розробила і запровадила екологічну програму глобального масштабу, що одержала назву “зелена логістика” (Green Logistics).

Як перспективний напрям підготовки менеджерів-логістів аграрна логістика – це високоліквідний фах в умовах ХХІ ст., на який вже сьогодні існує значний попит на українському ринку праці. У майбутньому в зв'язку з інтеграцією України у європейське та світове господарство цей попит зростатиме.

Всі наведені тлумачення аграрної логістики не суперечать її концептуальній сутності та є закономірним явищем становлення нового науково-практичного напрямку.

Враховуючи те, що об'єктом аграрної логістики є потокові процеси, **аграрна логістика** розглядається як наука і практика управління поточковими процесами в аграрному секторі економіки, а саме: поточковими процесами фінансового, кадрового, інформаційного, матеріального та енергетичного забезпечення аграрного сектору і **виробництва, розподілу, обміну та споживання сільськогосподарської продукції**.

Метою аграрної логістики є впровадження раціональних форм матеріального забезпечення аграрних підприємств, виробництва та доведення сільськогосподарської продукції до ринків збуту. Відповідно до мети повинні бути сформовані завдання аграрної логістики:

- задоволення потреб виробників сільськогосподарської продукції в матеріальних **ресурсах** і споживачів аграрної продукції в потрібних товарах та послугах у потрібний час, у потрібному місці, в потрібних обсягах, асортименті й якості;
- оптимізація логістичних витрат за максимального корисного ефекту сільськогосподарської діяльності;
- оптимізація економічних потоків у логістичних ланцюгах і системах;
- ресурсозбереження в поточкових процесах;
- екологічна та соціально-етична орієнтація аграрної логістики.

Досягнення мети аграрної логістики потребує дотримання виконання складових ефективності логістики (рис. 7.8).



Рис. 7.8. Компоненти ефективності логістики

Термін постачання – фундаментальна компонента ефективності логістики. Недотримання терміну постачання призводить до втрат сільськогосподарської продукції, додаткових витрат і знижує фінансові показники аграрного підприємства (табл. 7.3).

Таблиця 7.3

Наслідки недотримання терміну постачання

За умов постачання	Проміжний наслідок	Кінцевий результат
Матеріально-технічних ресурсів	Одержання меншої кількості продукції та зниження якості через несвоєчасно проведені сільськогосподарські роботи	Втрати прибутку
Сільськогосподарської продукції	Витрати, пов'язані із зберіганням сільськогосподарської продукції. Втрати продукції через псування	Втрати прибутку

Готовність до постачання свідчить про узгодженість термінів виконання замовлення, пов'язаних із вимогами клієнта аграрного підприємства за умов його матеріально-технічного забезпечення або

споживача аграрної продукції за умов її реалізації.

Дотримання умов постачання виступає оцінкою зобов'язаності постачальника, мірою надійності та довіри.

Якість постачання визначається часткою замовлень, виконаних без дефектів відповідно до замовлення клієнта. Наприклад, за умов матеріально-технічного забезпечення точність виготовлення матеріально-технічних ресурсів згідно із вимогами замовлення, технічними параметрами, необхідною кількістю, а також постачання до місця призначення.

Гнучкість – здатність підприємства реагувати на зміни відповідно до прийнятих зобов'язань. Виміряти гнучкість підприємства досить складно. Вихідним моментом гнучкості щодо логістики є відношення числа побажань клієнта стосовно необхідності внесення змін до загального числа первісних характеристик у межах визначеного терміну постачання.

Інформаційна готовність визначається здатністю підприємства надавати клієнтам відомості стосовно будь-якої стадії виконання замовлення. Міра виміру інформаційної готовності визначається відношенням числа швидких і вичерпних відповідей стосовно запитів по відношенню до загального їх числа за визначений проміжок часу.

8. ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА

8.1. СУТНІСТЬ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ І ХАРАКТЕРИСТИКА ЇЇ ВИДІВ

Собівартість як економічна категорія – це відокремлена частина вартості. Основу цієї категорії становлять вартість спожитих засобів виробництва і необхідного продукту. У конкретно економічному розумінні собівартість – це грошовий вираз витрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг).

Собівартість – один з найважливіших показників господарської діяльності аграрних підприємств, оскільки показує, у що саме обходиться господарству виробництво відповідного виду продукції і наскільки економічно вигідним воно є в конкретних природно-економічних умовах господарювання.

Показник собівартості дає можливість глибоко аналізувати економічний стан підприємства і виявляти резерви підвищення ефективності виробництва. За інших однакових умов підприємство тим більше одержуватиме прибутку на одиницю продукції, чим нижча її собівартість, і навпаки, зі зниженням собівартості зростає цінова конкурентоспроможність продукції, отже, зміцнюються позиції підприємства на товарному ринку.

Важливо зазначити й те, що прибутковість підприємства знаходиться в оберненій залежності від собівартості. З її зниженням зростає окупність витрат прибутком і створюються сприятливі умови для прискорення темпів розширеного відтворення та підвищення матеріальної заінтересованості працівників. Показник собівартості є важливим інструментом для розробки рекомендацій з удосконалення розміщення сільськогосподарського виробництва по природних зонах і мікронах України, а також для визначення перспектив розвитку підприємств щодо вибору ними найефективніших галузей. У сільськогосподарському виробництві розрізняють кілька видів собівартості.

Індивідуальна собівартість визначається на кожному підприємстві. По окремих видах продукції її рівень залежить від місцевих агрономічних, зоотехнічних, технічних, організаційно-економічних і природних умов.

Суспільна собівартість розраховується за сукупністю підприємств і відображає середні витрати на виробництво продукції. Розрізняють такі її форми як середньогалузева (обчислюється по країні

в цілому в розрізі кожного виду продукції), середньозональна і зведена. Остання визначається відповідно до адміністративно-територіального принципу – по району, області.

За економічним змістом і видами витрат, що включаються у собівартість продукції, розрізняють виробничу і повну (комерційну) собівартість. Виробничу собівартість формують витрати, пов'язані з виробництвом і доробкою продукції, її транспортуванням до франкомісця зберігання (виробничого споживання зеленої маси на корм). У повну собівартість включають виробничу і витрати підприємства на реалізацію продукції.

Залежно від поставленої мети і строків визначення собівартості продукції розрізняють планову, фактичну й очікувану собівартість.

Планова собівартість визначається до початку планового періоду. Вона має велике значення у здійсненні режиму економії й організації дійового контролю за витрачанням коштів, господарською діяльністю підприємств і їх виробничих підрозділів протягом планового періоду.

Фактична собівартість визначається за результатами господарської діяльності в кінці звітної періоду на основі фактичних витрат і обсягу одержаної продукції. Вона дає змогу визначити прибуток підприємства та економічну ефективність виробництва кожного виду продукції (робіт, послуг), з'ясувати причини низької дохідності або збитковості окремих галузей, виявити резерви скорочення витрат на одиницю продукції.

Очікувана собівартість визначається протягом року на основі як фактичних, так і прогнозних (очікуваних) даних, одержаних розрахунково для контролю за витрачанням коштів.

8.2. ВИДИ СОБІВАРТОСТІ РІЗНИХ ВИДІВ ПРОДУКЦІЇ, РОБІТ І ПОСЛУГ

Собівартість як економічна категорія проявляється в показнику індивідуальної собівартості продукції кожного підприємства, а узагальнений її вираз – у показнику собівартості продукції галузі. На підставі цього в сільському господарстві розрізняють собівартість індивідуальну й галузеву. Індивідуальна відображає витрати окремого підприємства або його підрозділів. Галузева розраховується як середньозважена величина індивідуальних витрат підприємств району, області, зони, держави в цілому і є грошовим виразом частини суспільної вартості продукції.

Залежно від характеру витрат, які включають до собівартості продукції, у практичній діяльності підприємств розрізняють виробничу і повну (комерційну) собівартість. **До виробничої собівартості** відносять витрати, пов'язані з виробництвом та внутрішньогосподарським транспортуванням продукції до місця зберігання. Крім того, кожний виробник несе певні витрати по збуту продукції. Собівартість, розраховану з урахуванням витрат по збуту, називають повною або **комерційною**.

Виробничу і повну собівартість залежно від часу розрахунку та джерел даних поділяють на нормативну і фактичну. Нормативну собівартість розраховують виходячи з нормативних витрат на виробництво продукції. Розрахунок планових витрат здійснюють як по підприємству в цілому, так і по його виробничих підрозділах. При цьому використовують норми і нормативи, розроблені за природно-кліматичними зонами областей з урахуванням спеціалізації та інших природно-технічних і економічних умов. Розрахунки проводять відповідно до технологічних карт на відповідні сільськогосподарські культури, види худоби, птиці та ін., які містять перелік робіт і матеріально-технічних засобів, необхідних для їх виконання.

Визначають також **очікувану, або провізорну**, собівартість, яка є різновидом планово-нормативної. Її визначають станом на 1 жовтня звітного року. При цьому за три квартали беруть фактичні витрати і вихід продукції, а за останній квартал року – очікувані дані.

Наприкінці року під час складання річного звіту обліковують **фактичну** собівартість, яку розраховують на підставі фактичних витрат на виробництво продукції.

Різниця між плановою і фактичною собівартістю полягає тільки в тому, що в першій враховуються очікувані, нормативні витрати, а в другій – фактичні. У плановій собівартості не враховані додаткові витрати і витрати, пов'язані з відхиленням від прийнятої технології виробництва продукції.

Крім собівартості одиниці продукції, розраховують собівартість виконання одиниці робіт: у допоміжних виробництвах обліковують собівартість 1 кВт-год. електроенергії, 1 т-км перевезень, 1 коне-дня та ін.

Рівень собівартості продукції рослинництва і тваринництва формується під впливом розміру витрат та обсягу виробленої продукції. На собівартість значно впливають якість земельних угідь господарства, ціни, за якими сільськогосподарські підприємства купують засоби виробництва – трактори, комбайни, автомобілі,

обладнання, сільськогосподарські машини, добрива тощо.

8.3. СКЛАД І СТРУКТУРА ВИТРАТ ЗА ВСІМА ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У процесі господарської діяльності аграрні підприємства несуть різні витрати. Проте не всі вони включаються у собівартість продукції. Для забезпечення єдиних методологічних засад формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності, а також дотримання однакових підходів до визначення складу витрат і віднесення їх на собівартість продукції в 2000 р. прийнято Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”, в якому названі питання знайшли своє відображення і врегулювання. У загальноекономічному розумінні, витрати звітного періоду, згідно з вказаним стандартом, визнаються або як зменшення активів, або як збільшення зобов’язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Витрати, які несуть підприємства в процесі здійснення всіх видів власної діяльності, є надзвичайно різноманітними. За характером виникнення і функціональним призначенням усі витрати можна поділити на такі групи:

- операційні витрати, що виникають у процесі операційної діяльності підприємства;
- фінансові витрати;
- витрати, що виникають у процесі звичайної діяльності і не є операційними та фінансовими;
- надзвичайні витрати.

Склад операційних витрат є також різноманітним, тому не всі вони включаються до виробничої собівартості продукції (рис. 8.1).

До прямих матеріальних витрат включають вартість тих матеріальних ресурсів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об’єкта витрат (продукції, робіт, послуг або виду діяльності підприємства). У промисловості – це сировина й основні матеріали, що утворюють основу виробленої продукції, купівельні напівфабрикати, допоміжні матеріали тощо. В сільськогосподарському виробництві – це вартість насіння, кормів, добрив, отрутохімікатів, пального тощо.



Рис. 8.1. Склад операційних витрат

До складу прямих витрат на оплату праці включають заробітну плату та інші виплати працівникам, безпосередньо зайнятим на виробництві продукції (виконанні робіт, наданні послуг), які можуть бути прямо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

До інших прямих витрат відносять усі інші витрати, що можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат. Найважливішими серед них у сільськогосподарському виробництві є орендна плата за майно і земельні ділянки, амортизація основних засобів, відрахування на соціальні заходи. У промисловості до цих витрат, крім останніх двох видів, відносять витрати від браку, які становлять вартість остаточно забракованої продукції, та витрати на виправлення браку за вирахуванням остаточно забракованої продукції за справедливою вартістю тощо.

Загальновиробничі витрати охоплюють досить широке коло витрат, зокрема, витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, бригадами, фермами, дільницями, відрахування на соціальні заходи і медичне страхування вказаного апарату, витрати на службові відрядження персоналу цехів, бригад тощо), амортизацію основних засобів загальновиробничого призначення, орендну плату за основні засоби та інші необоротні активи зазначеного призначення, витрати на вдосконалення технології й

організації виробництва, витрати на опалення, освітлення, водопостачання та інше утримання виробничих приміщень і деякі інші витрати. Загальновиробничі витрати між окремими об'єктами витрат розподіляються пропорційно до суми прямих витрат (без витрат основних матеріалів: кормів, насіння, сировини).

Адміністративні витрати – це такі загальногосподарські витрати, які спрямовані на управління підприємством в цілому та його обслуговування. Вони займають досить велику питому вагу серед операційних витрат, що не включаються до виробничої собівартості продукції. До складу адміністративних витрат відносять витрати на утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу; загальнокорпоративні витрати (представницькі витрати, витрати на проведення річних зборів тощо); витрати на утримання основних засобів, нематеріальних активів загальногосподарського використання; оплату юридичних, аудиторських та інших послуг; витрати на зв'язок, відрядження апарату управління підприємством; витрати на врегулювання спорів у судових органах і деякі інші витрати.

Витрати на збут продукції (робіт, послуг). В умовах ринкової економіки ці витрати набувають особливого значення через дію відомого ринкового принципу: головне – не виробити товар, а його продати. Тому сума цих витрат тепер формується за рахунок не лише традиційних витрат, таких як, наприклад, витрати на пакування і затарювання готової продукції, на її транспортування, перевалку і страхування, на утримання основних засобів, пов'язаних з реалізацією товару, а й витрат, що відіграють велику роль у просуванні готової продукції на ринок: витрат на рекламу і дослідження ринку, комісійні винагороди торговим агентам, продавцям фірмових магазинів та ін.

До інших операційних витрат, що не включаються у виробничу собівартість продукції, відносять суми безнадійної дебіторської заборгованості, втрати від операційної курсової різниці (зміни курсу валюти за операціями, активами і зобов'язаннями, пов'язаними з операційною діяльністю підприємства); втрати від знецінення запасів; визнані штрафи, пеня, недотримки; витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення, собівартість реалізованих виробничих запасів і деякі інші витрати.

Для нормального функціонування підприємства вдаються до залучення позикового капіталу. У зв'язку з цим у них виникають так звані фінансові витрати. До них належать, насамперед, витрати на виплату процентів за користування кредитами і процентів за випущені

облігації та витрати за фінансовою орендою. Фінансові витрати беруться до уваги при визначенні прибутку підприємства від звичайної діяльності до оподаткування. При цьому на їх суму зменшується операційний прибуток.

Багатогранність діяльності багатьох підприємств спонукає їх до понесення таких витрат від звичайної діяльності, які не пов'язані безпосередньо з виробництвом і реалізацією продукції і які водночас не є фінансовими. До таких інших витрат відносять собівартість реалізованих фінансових інвестицій, необоротних активів за їх залишковою вартістю та реалізованих майнових комплексів. Від таких операцій реалізації підприємство може отримати прибуток, якщо ціна продажу буде вищою за собівартість цих активів, або ж збиток – за зворотного співвідношення ціни і собівартості. До складу інших витрат відносять також втрати від переоцінки курсових різниць, суми уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій та деякі інші витрати звичайної діяльності.

Надзвичайні витрати виникають у результаті появи надзвичайних подій, які відрізняються від звичайної діяльності і не очікується, що вони повторюватимуться періодично або в кожному наступному періоді. Ці витрати враховуються під час визначення чистого прибутку і включаються до фінансової звітності за вирахуванням суми, на яку зменшується податок на прибуток від діяльності підприємства внаслідок збитків від надзвичайних подій.

При визначенні прибутку підприємства беруть до уваги втрати від участі в капіталі. Вони розглядаються як своєрідні витрати, хоч за своїм економічним змістом – це збитки від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства.

Для детальнішого і глибшого дослідження формування окремих витрат під час виробництва різних видів сільськогосподарської продукції та виявлення резервів їх зниження необхідно розглянути структуру. **Під структурою собівартості** розуміють процентне співвідношення окремих статей витрат у собівартості одиниці продукції.

Вона залежить від особливостей окремих сільськогосподарських галузей та їх виробничої спеціалізації, рівня технічної оснащеності і організації виробництва.

Структура собівартості основних видів продукції сільського господарства останнім часом постійно змінюється. За структурою собівартості розрізняють продукцію трудомістку (переважають затрати на оплату праці) і матеріаломістку (переважають матеріальні витрати). Високою трудомісткістю відзначається виробництво

цукрових буряків, овочів, льону. Продукція тваринництва (молоко, приріст живої маси великої рогатої худоби і свиней, яйця), а також зерно і картопля матеріаломісткі.

Вивчення структури собівартості дає змогу з'ясувати економічне значення окремих статей витрат і основні фактори, під впливом яких формуються її рівень і динаміка. У розподілі витрат на виробництво сільськогосподарської продукції за статтями відображаються позитивні й негативні тенденції розвитку галузей.

8.4. КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАТРАТ ВИРОБНИЦТВА І ПОРЯДОК ЇХ ВІДНЕСЕННЯ НА ПЕВНІ ВИДИ ПРОДУКЦІЇ

У процесі виробництва продукції аграрних підприємств здійснюються найрізноманітніші витрати. Вони неоднорідні за своїм складом і економічним змістом. Правильна їх класифікація відіграє велику роль у плануванні, обліку й аналізі собівартості продукції.

Ресурси, що беруть участь у процесі виробництва, різняться за природою їх створення, особливостями функціонування і періодом часу, протягом якого вони використовуються у процесі виробництва. Так, до витрат, пов'язаних з функціонуванням землі як виробничого ресурсу, можуть входити плата за землю, орендна плата за користування нею. До затрат, пов'язаних з використанням трудових ресурсів, – заробітна плата працівників. Функціонування основних засобів виробництва зумовлює такі витрати, як амортизація, капітальний і поточний ремонт будівель, споруд, машин і обладнання.

Особливість формування виробничих витрат пов'язана з періодом часу і формою їх участі у виробничому процесі. У зв'язку з цим виробничі витрати поділяють на постійні і змінні. **Постійні** – це ті, що безпосередньо не пов'язані з обсягом виробництва продукції (робіт, послуг). Вони залишаються сталими за максимального рівня виробництва, а також в умовах, коли виробництво взагалі зупинено. Наприклад, до постійних виробничих витрат можуть бути віднесені плата за землю або фіксована орендна плата за користування нею; амортизаційні відрахування на повне відновлення, проценти за банківські кредити. Особливістю постійних виробничих витрат є те, що їх інколи важко розподілити між видами продукції, на виробництво якої вони понесені. У зв'язку з цим у зарубіжній практиці постійні виробничі витрати фермерських господарств не розподіляють між окремими видами продукції і враховують тільки під час визначення прибутку.

До змінних витрат належать оплата праці, вартість використаних кормів, насіння й садивного матеріалу, органічних і мінеральних добрив, пестицидів, ветеринарних послуг, підстилки для худоби, транспортних робіт тощо.

До складу собівартості продукції сільського господарства відносять такі витрати: на виконання виробничих операцій, зумовлених технологією і організацією виробництва; на утримання і ремонт основних засобів; на проведення агрозоотехнічних та інженерних заходів з метою підвищення продуктивності землеробства і тваринництва, поліпшення якості продукції, зростання продуктивності праці, економічного використання матеріальних ресурсів; поточні витрати на заходи з охорони навколишнього середовища, охорони праці, професійної підготовки і підвищення кваліфікації працівників; на протипожежну і сторожову охорону виробничих об'єктів; на організацію і управління виробництвом.

До собівартості продукції включають також відрахування на соціальне страхування; платежі по державному обов'язковому страхуванню майна сільськогосподарських підприємств; відрахування профспілковій організації на проведення культурно-масової і фізкультурної роботи; витрати з винахідництва і раціоналізації та ін.

Витрати на заходи щодо поліпшення землі, здійснювані у встановленому порядку за рахунок власних обігових коштів сільськогосподарського підприємства, плануються і враховуються як витрати майбутніх періодів і включаються до собівартості сільськогосподарської продукції протягом років, виходячи з конкретних для окремих заходів строків їх дії чи використання.

За економічним значенням у створенні продукції виробничі витрати поділяються на основні та витрати на організацію і управління виробництвом. **Основні витрати** безпосередньо пов'язані з технологічним процесом, без них виробництво певного виду продукції неможливе. У тваринництві до основних відносять витрати на догляд за поголів'ям продуктивної худоби і одержання від цього продукції: на оплату праці з нарахуваннями, корми, послуги автотранспорту, амортизацію основних засобів, на поточний ремонт, електроенергію, медикаменти, утримання літніх таборів, вартість малоцінного інвентарю, страхування тварин і основних засобів виробництва, на проведення зооветеринарних та інженерних заходів (крім тих, що здійснюються за рахунок капітальних вкладень).

Витрати на організацію і управління виробництвом визначають за окремими виробничими підрозділами і підприємством у цілому. Це

бригадні (фермерські) і цехові витрати.

Бригадні (фермерські) витрати включають: оплату праці з нарахуваннями на соціальне страхування працівників апарату управління та іншого персоналу; амортизацію і витрати на утримання і ремонт будівель, споруд та інвентарю, витрати на охорону праці та інші, пов'язані з організацією і управлінням виробництва у відповідних підрозділах і цехах підприємства. Ці витрати включаються у собівартість лише тієї продукції, яка виробляється в цій бригаді (фермі) і цеху.

Виробничі витрати сільськогосподарських підприємств неоднорідні за своїм якісним складом, зокрема, включають витрати на оплату праці, насіння і садивний матеріал, корми, органічні й мінеральні добрива, електроенергію, амортизацію основних засобів, страхові платежі та ін. Відповідно до цього, всі виробничі витрати групуються за окремими статтями, які мають певні галузеві відмінності. Собівартість сільськогосподарської продукції складається з багатьох статей витрат, які характеризують їх виробниче призначення.

Таблиця 8.1

Групування статей витрат у різних галузях сільськогосподарських підприємств

Статті витрат	Рослиництво	Тваринництво	Допоміжні виробництва	Підсобні підприємства
Оплата праці з нарахуваннями	+	+	+	+
Насіння і садивний матеріал	+			
Добрива	+			
Засоби захисту рослин і тварин	+	+		
Корми		+		
Сировина і матеріали				+
Роботи і послуги	+	+	+	+
Витрати на утримання основних засобів	+	+	+	+
Витрати на організацію і управління	+	+	+	+
Страхові платежі	+	+	+	+
Інші витрати	+	+	+	+

Собівартість окремих видів продукції, яку одержують від відповідних культур і видів тварин, обчислюють на основі витрат, віднесених на цю культуру або вид (групу) тварин. Усі витрати за способом включення у собівартість продукції поділяються на прямі й непрямі (розподілювані). Прямі витрати безпосередньо відносять на відповідні культури і види тварин, непрямі – розподіляються на ці об'єкти планування і обліку.

До **прямих витрат** належить переважна частина основних витрат (наприклад, у тваринництві – оплата праці з нарахуваннями, вартість кормів і засобів захисту тварин, витрати на утримання основних засобів галузі, страхові платежі та ін.).

Непрямі витрати пов'язані з виробництвом кількох видів продукції, тому вони не можуть бути віднесені на один продукт, а розподіляються між ними за відповідною методикою.

Обчислення собівартості окремих видів сільськогосподарської продукції ґрунтується на загальних принципах планування і обліку витрат, які вимагають єдності об'єктів калькуляції, статей витрат і методики їх розподілу між різними продуктами. Це забезпечує необхідні умови для правильного та ідентичного обчислення і собівартості окремих видів продукції в сільськогосподарських підприємствах, дає можливість аналізувати її рівень у динаміці та порівняно з іншими господарствами, за планом встановлювати причини відхилень і розробляти заходи щодо зниження собівартості.

Облік витрат на виробництво і вихід продукції ведеться в рослинництві по окремих культурах (групах культур), а в тваринництві – по видах і групах тварин. Сума всіх прямих і розподілюваних витрат становить їх загальний обсяг по кожному з об'єктів обліку. Під час вирощування сільськогосподарських культур і утримання худоби і птиці господарства одержують, як правило, не один, а декілька і видів продукції – основну, супутню і побічну.

Основною є продукція (зерно, цукрові буряки, картопля, молоко, приріст, вовна, яйця тощо), для одержання якої організоване відповідне виробництво. Якщо в одній галузі виробляється два і більше основних продуктів, вони є супутніми. Біологічні особливості рослин і тварин зумовлюють одержання поряд з основною побічної продукції (соломи і полови зернових, гички цукрових буряків, гною тощо).

Для обчислення собівартості одиниці сільськогосподарської продукції після встановлення об'єкта калькуляції визначають кількість виробленої продукції і загальну суму витрат на вирощування окремих сільськогосподарських культур і утримання худоби.

8.5. ПОСЛІДОВНІСТЬ І МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ СОБІВАРТОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Визначення собівартості різних видів продукції (робіт, послуг) ґрунтується на загальних для планування та обліку принципах і знаходить своє відображення в єдності об'єктів калькуляції, статей витрат і методики їх розподілу у плануванні й обліку. Розраховуються і використовуються в економічній роботі такі показники собівартості:

1. Собівартість усієї продукції;
2. Собівартість одиниці продукції;
3. Витрати на одну грошову одиницю вартості продукції.

Собівартість одиниці продукції визначають діленням собівартості всієї продукції відповідного виду на її обсяг у натуральному вигляді, а витрати на одну грошову одиницю продукції – відношенням собівартості всієї продукції до її обсягу у вартісному виразі.

При визначенні собівартості насамперед уточнюють обсяг виробленої продукції і витрати на її виробництво. Потім розподіляють за призначенням витрати на утримання основних засобів відповідно до визначених підприємством об'єктів планування й обліку. Собівартість сільськогосподарської продукції (робіт і послуг) розраховується в певній послідовності, оскільки продукція і послуги одних виробництв у процесі господарської діяльності виробничо споживаються іншими. Розрахунок собівартості потрібно починати з допоміжних і обслуговуючих виробництв, що надають послуги основному виробництву (автомобільний парк, гужовий транспорт, водопостачання тощо).

Собівартість робіт і послуг допоміжних і обслуговуючих виробництв також визначається в певній послідовності, оскільки вони, в свою чергу, взаємно обслуговують один одного. Тому визначення собівартості починають з того виробництва, яке порівняно менше споживало послуги інших допоміжних і обслуговуючих виробництв. Витрати цих виробництв за об'єктами планування й обліку розподіляються пропорційно наданим послугам і виконаним роботам.

Наступним етапом визначення собівартості є розподіл загальних витрат на зрошення та осушення земель, їх вапнування і гіпсування. Потім розподіляються загальновиробничі витрати, списуються з витрат основного виробництва суми надзвичайних витрат. У результаті таких дій по кожному об'єкту обліку є можливість обчислити загальну суму операційних витрат і собівартість продукції рослинництва. Далі визначається собівартість продукції підсобних промислових виробництв з переробки рослинницької продукції. Потім розподіляються

витрати на утримання кормоцехів і розраховується собівартість продукції тваринництва, а відтак – продукції промислових виробництв з переробки тваринницької продукції.

Собівартість одиниці продукції визначається за допомогою певних методів. Їх вибір залежить від особливостей технології та організації виробництва, характеру продукції, що виробляється. У сільськогосподарському виробництві використовуються певні методи.

1. Пряме віднесення витрат на відповідні види продукції.

Застосовується в тих галузях, де одержують лише один вид однорідної продукції. Собівартість одиниці продукції при цьому визначають діленням суми понесених витрат на певному об'єкті планування й обліку на загальний обсяг її виробництва (робіт, послуг). Так визначається собівартість центнера зеленої маси, а також собівартість одиниці робіт і послуг допоміжних і обслуговуючих виробництв: 10 т-км, 1 кВт-год, 1 м води.

2. Вилучення із загальної суми витрат побічної продукції, вираженої у грошовій формі. При цьому в рослинництві побічна продукція (солома, гичка, стебла кукурудзи, кошики соняшнику та ін.) оцінюється за нормативною собівартістю, що розраховується по кожному підприємству. У тваринництві гній також оцінюється за нормативною собівартістю, а такі види побічної продукції, як вовна-лінька, пух, перо, роги, міражні яйця оцінюються за цінами можливої реалізації (використання). Залишок витрат, що дорівнює різниці між загальною сумою витрат і вартісною оцінкою побічної продукції, відносять на одержаний обсяг основної продукції.

3. Розподіл витрат між видами продукції пропорційно кількісному значенню однієї з головних ознак, спільної для всіх видів одержаної продукції. Такою ознакою може бути, наприклад, вміст повноцінного зерна в цих видах продукції, вміст поживних речовин тощо.

4. Коефіцієнтний метод. Застосовується тоді, коли в процесі відповідного виду діяльності одержують понад один вид продукції з наступним визначенням собівартості кожного з них. Витрати між цими видами продукції розподіляються пропорційно їх питомій вазі в загальному обсязі умовної продукції. Її розраховують шляхом переведення за допомогою прийнятих коефіцієнтів усіх видів продукції в основний. Цим методом визначають, наприклад, собівартість продукції вівчарства.

5. Пропорційний метод. Базується на розподілі витрат між окремими видами продукції пропорційно вартості продукції, оціненої

за реалізаційними цінами. Так визначається собівартість овочів, льону, конопель та ін.

6. Комбінований метод. Включає два або більше розглянутих вище методів. Наприклад, під час визначення собівартості насінницького зерна в спеціалізованих насінницьких господарствах застосовується метод виключення вартості побічної продукції (соломи) у поєднанні з пропорційним, коли залишок витрат розподіляють за різними класами зерна пропорційно його вартості.

Визначення собівартості продукції рослинництва. З-поміж продукції основних галузей визначення собівартості починають саме з продукції рослинництва, оскільки вона значною мірою споживається тваринництвом. Об'єктами розрахунку собівартості в рослинництві є різні види продукції, які одержують від кожної сільськогосподарської культури. Крім того, визначають собівартість незавершеного виробництва, що складається із собівартості сільськогосподарських робіт і вартості спожитих ресурсів для виробництва продукції рослинництва, які виконані (понесені) в поточному році під урожай майбутнього року.

Продукція рослинництва після збирання транспортується і відповідним чином доробляється (висушується, очищується, сортується тощо). З огляду на це виникає необхідність визначення витрат, які повинні бути включені у виробничу собівартість продукції. Відповідно до існуючого положення, зерно і насіння соняшнику калькулюються за принципом франко-тік (франко-місце зберігання). При цьому в собівартість зерна включають витрати на доробку продукції. Сіно і солома калькулюються за франко-місцем зберігання, силос – франко-силосною спорудою, включаючи витрати на виробництво зеленої маси і на силосування, зелений корм – франко-місцем споживання, коренеплоди, картопля – за франко-місцем зберігання.

У товарному зерновому виробництві розраховується собівартість центнера зерна, зерновідходів і нормативна собівартість центнера соломи.

У товарному буряківництві визначають собівартість центнера коренів методом вилучення із загальної суми витрат нормативної собівартості гички. Залишкову суму витрат ділять на одержаний обсяг коренів і одержують собівартість центнера основної продукції. У насіннєвому буряківництві розраховують собівартість центнера насіння. Для визначення собівартості центнера насіння соняшнику потрібно загальну суму витрат на вирощування і збирання цієї

культури зменшити на нормативну собівартість соняшнику і кошиків і одержаний результат поділити на фізичну масу насіння після доробки (доочистки).

Особливістю визначення собівартості центнера картоплі є те, що із загальної суми витрат на її вирощування та збирання віднімається вартість нестандартної картоплі, яка згодована худобі, в оцінці за собівартістю кормових буряків з урахуванням поживності.

Собівартість продукції окремих овочевих культур визначають окремо по культурах відкритого і закритого ґрунту. При цьому в неспеціалізованому овочівництві відкритого ґрунту загальні витрати зменшують на нормативну собівартість гички і потім розподіляють їх залишкову суму за окремими овочевими культурами пропорційно виручці від реалізації основної продукції цих культур.

Визначення собівартості продукції тваринництва. Об'єктами визначення собівартості в тваринництві є основні види продукції, зокрема, в скотарстві визначають собівартість молока, приплоду, приросту живої маси молодняку всіх вікових груп і дорослої худоби на відгодівлі, а також їх живої маси; у птахівництві – яєць, приросту живої маси і живої маси за відповідними віковими групами кожного виду птиці; в рибистві – собівартість мальків, цьоголіток, риби однорічного віку і товарної риби.

Собівартість молока і приплоду визначають так: спочатку розраховують собівартість одного кормо-дня в молочному скотарстві діленням усієї суми витрат по цій галузі на кількість кормо-днів. Нормативно вважають, що собівартість однієї голови приплоду становить 60 кормо-днів. Множенням одержаного приплоду на 60 кормо-днів і на собівартість одного кормо-дня визначають суму витрат, яку відносять на приплід. Загальна сума витрат по молочному скотарству зменшується на витрати, які віднесені на приплід і на загальну нормативну собівартість гною, яку розраховують множенням планової собівартості тонни цієї побічної продукції на її загальний обсяг, одержаний протягом звітнього року. Залишок витрат відносять на молоко. Діленням цих витрат на обсяг одержаного молока визначають собівартість центнера цього виду продукції.

По молодняку великої рогатої худоби і худоби на відгодівлі визначають собівартість центнера живої маси і центнера її приросту. Щоб розрахувати приріст живої маси, необхідно до живої маси тварин на кінець року додати живу масу вибулого (облікового) за рік поголів'я (включаючи загиблих тварин) і від одержаного результату відняти живу масу поголів'я худоби на початок року, живу масу

поголів'я, що надійшло протягом року, і живу масу приплоду. Собівартість центнера приросту живої маси визначають методом вилучення із загальної суми витрат вартості побічної продукції (гною). У фактичну собівартість приросту живої маси за відповідними видами і групами тварин включають втрати від загибелі молодняку і дорослої худоби на відгодівлі, за винятком втрат, що відшкодовуються за рахунок винних осіб, і тих, які сталися внаслідок епізоотії та стихійного лиха.

Загальна сума витрат для визначення собівартості 1 ц живої маси обчислюється сумою початкової балансової вартості тварин на початок року, вартості тварин, переведених на вирощування і відгодівлю протягом року (в обліку – мінус вартість загиблих тварин за обліковою оцінкою на початок року), вартості одержаного приплоду і фактичних витрат звітного року (без вартості побічної продукції), віднесених на приріст живої маси тварин. Одержану суму ділять на живу масу поголів'я, що калькулюється. Вона дорівнює живій масі тварин на кінець року плюс жива маса вибулих протягом року тварин (в обліку – без маси загиблих тварин). Собівартість 1 ц живої маси худоби є важливим економічним показником, оскільки на його основі визначається собівартість тварин, що реалізуються підприємством, здійснюється грошова оцінка молодняку, який переводиться в основне стадо, і собівартість тварин, що залишилися на кінець року.

У свинарстві в спеціалізованих підприємствах визначають собівартість приросту живої маси за такими віковими групами свинопоголів'я: як основне стадо (приріст живої маси поросят до двомісячного віку), поросята двох–чотирьох місяців, поросята старші за чотири місяці, свині на відгодівлі.

В яєчному птахівництві визначають собівартість 1000 шт. яєць. Для цього із загальної суми витрат по стаду віднімають вартість побічної продукції (послід, пух, перо) з подальшим віднесенням залишкової суми витрат на одержану основну продукцію. По молодняку птиці, як і в яєчному птахівництві, розраховують собівартість центнера живої маси, вилучаючи з усіх витрат вартість побічної продукції. В інкубаційному виробництві визначають собівартість добового курчати.

У тваринництві для поглибленого аналізу ефективності галузі визначають також собівартість кормо-дня і центнера кормових одиниць.

8.6. КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ)

Точність та обґрунтованість калькуляційних розрахунків є важливою передумовою об'єктивності цілої низки важливих економічних показників.

Собівартість окремих видів сільськогосподарської продукції визначається виходячи з витрат, віднесених на відповідну культуру (групу культур) чи вид (групу) тварин.

Фактична собівартість продукції (робіт та послуг) в сільськогосподарських підприємствах розраховується в цілому за рік, крім продукції (робіт, послуг) допоміжних виробництв, фактична собівартість яких визначається щомісяця.

Об'єктами калькуляції є конкретні види продукції, робіт та послуг. У рослинництві, крім сільськогосподарської продукції, об'єктами обліку витрат можуть бути роботи, виконані в поточному році під урожай майбутнього року.

Розрахунок собівартості продукції (робіт, послуг) здійснюється в такій послідовності:

1. Розподіляються між окремими об'єктами планування та обліку витрати з утримання необоротних активів;

2. Визначається собівартість робіт і послуг допоміжних виробництв;

3. Розподіляються загальні витрати: на зрошення та осушення земель, включаючи витрати на утримання меліоративних споруд, вапнування та гіпсування ґрунтів та утримання полезахисних смуг;

4. Списується частина витрат бджільництва на сільськогосподарські культури, що запилюються;

5. Списуються з витрат основного виробництва суми надзвичайних втрат;

6. Розподіляються бригадні, фермські, цехові та загально-виробничі витрати;

7. Визначається загальна сума виробничих витрат по об'єктах обліку;

8. Визначається собівартість продукції рослинництва;

9. Визначається собівартість продукції підсобних промислових виробництв з переробки рослинницької продукції;

10. Розподіляються витрати з утримання кормоцехів (за рішенням власника, що має бути затверджено наказом про облікову політику підприємства, розподіл витрат може виконуватися щомісяця);

11. Визначається собівартість продукції тваринництва;

12. Визначається собівартість продукції інших промислових виробництв;

13. Визначається собівартість товарної продукції рослинництва, тваринництва та підсобних промислових виробництв.

1. Калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) допоміжних виробництв

Собівартість одиниці продукції (робіт, послуг) допоміжних виробництв визначається діленням суми витрат на обсяг продукції (робіт та послуг).

Фактична собівартість продукції, робіт та послуг допоміжних виробництв визначається щомісяця і за цією оцінкою відноситься на споживачів. Послуги, надані одним допоміжним виробництвом іншому, оцінюються за плановою собівартістю і не коригуються. Аналітичні рахунки закривають у такій послідовності: газо-, тепло-, електро-, водопостачання, ремонтна майстерня, холодильні установки, вантажний автотранспорт, гужовий транспорт.

Транспортні роботи тракторів і послуги живої тягової сили калькуються раз у кінці року.

Витрати на утримання газового господарства обліковуються на одному аналітичному рахунку в розрізі окремих статей, включаючи вартість одержаного газу. Обліковою і калькуляційною одиницею в газопостачанні є один кубічний метр. У підприємствах, де використовується лише скраплений (балонний) газ, розраховується собівартість одного кілограма газу.

Для розрахунку фактичної собівартості одного кубічного метра газу необхідно витрати на газопостачання, включаючи вартість придбаного газу, поділити на його кількість і за цією оцінкою надані послуги відносити на споживачів відповідно до кількості відпущеного кожному з них газу.

Собівартість 10 ГКал теплоенергії визначається діленням суми витрат на виробництво, придбання та передачу споживачам теплоенергії на її загальну кількість без урахування енергії, що використана на власні потреби котельні, та втрат її в мережі. Собівартість теплоенергії відноситься щомісяця на користувачів виходячи з її кількості, спожитої кожним з них.

Для розрахунку собівартості 10 кіловат-годин електроенергії потрібно всі витрати, пов'язані з її виробництвом на власних електростанціях, вартість електроенергії, одержаної із загальної мережі, і витрати на утримання електрогосподарства поділити на загальну кількість спожитої електроенергії без урахування електроенергії, використаної електрогосподарством. Собівартість електроенергії щомісяця списується на споживачів виходячи з її кількості, відпущеної кожному з них. Витрати на утримання електрогенераторів, змонтованих з доїльними, стригальними, зварювальними та іншими агрегатами, відносять безпосередньо на відповідні виробництва.

У водопостачанні визначається собівартість одного кубічного метра води, добутої власною водокачкою і одержаної зі сторони. Для цього витрати на водопостачання (витрати на утримання водокачки, вартість води, одержаної зі сторони, витрати на утримання внутрігосподарської водорозподільної мережі тощо) діляться на загальну кількість використаної води. Щомісяця собівартість її відноситься на споживачів виходячи з її кількості, відпущеної кожному з них.

Витрати на утримання насосних установок, які обслуговують поля, ферми, ставки, пасовища, відносяться на витрати відповідного об'єкту чи на загальновиробничі витрати.

Фактична собівартість виконаних робіт у ремонтно-механічній майстерні визначається щомісяця. У бухгалтерському обліку витрати відображаються за окремими замовленнями (групою однорідних замовлень), а загальновиробничі витрати ремонтно-механічної майстерні розподіляються між окремими замовленнями пропорційно до нарахованої прямої оплати праці. Зняті з відремонтованого об'єкта вузли і деталі оцінюються за справедливою вартістю (вартістю відновлення) або вартістю придбання. На вартість знятих вузлів (деталей) зменшуються витрати на ремонт об'єкта.

Фактична собівартість закінчених ремонтних робіт щомісяця списується на споживачів послуг.

Облік витрат на утримання холодильних установок ведеться на окремому аналітичному рахунку.

На підставі журналу обліку руху та зберігання продукції в холодильних камерах і спеціальних сховищах щомісяця розраховується кількість центнеро-днів зберігання кожного виду продукції. Фактична собівартість послуг холодильних камер відноситься на споживачів, збільшення собівартості продукції, що зберігається, або на витрати збуту.

Облік витрат на утримання вантажного автотранспорту ведеться, як правило, на одному аналітичному рахунку незалежно від кількості, видів, вантажопідйомності та характеристики кузова машин. В окремих випадках ведуть облік витрат на роботу спеціальних машин (автокранів тощо).

Перевезення вантажів обліковується в тонно-кілометрах, а робота спеціальних машин та обсяг перевезень людей вантажним автотранспортом – в машино-годинах, кількість яких у кінці звітного періоду перераховується в машино-дні.

Для визначення собівартості виконаних робіт спочатку розраховується собівартість машино-дня роботи вантажного автотранспорту, якщо ним виконувалися роботи на засадах погодинної оплати. Для цього всі витрати на його утримання діляться на кількість машино-днів, відпрацьованих на всіх видах робіт і визначають витрати, пов'язані з роботами з погодинною оплатою. Решта витрат становитиме собівартість робіт з перевезення вантажів, для визначення якої витрати на ці роботи ділять на обсяг робіт у тонно-кілометрах (калькуляційною одиницею роботи є 10 тонно-кілометрів). Щомісяця фактичні витрати списуються на відповідні об'єкти.

Витрати на утримання автокранів та інших спеціальних машин відображають окремо і відносять на споживачів виходячи з обсягу виконаних робіт та відпрацьованого часу на обслуговуванні кожного з них.

На собівартість послуг живої тяглової сили відноситься вартість кормів, амортизація робочих тварин та інших необоротних активів, оплата працівникам, що доглядають за тваринами, витрати на профілактичні ветеринарні заходи тощо.

Собівартість однієї голови приплоду обчислюється за вартістю 60 кормо-днів утримання однієї голови дорослої робочої худоби. Собівартість одного кормо-дня (для оцінки вартості приплоду) розраховується діленням всієї суми витрат з утримання робочої худоби на кількість кормо-днів.

Собівартість одного робочого дня визначається діленням загальної суми витрат на утримання робочої худоби (без вартості приплоду, гною та іншої побічної продукції) на кількість відпрацьованих робочих днів (без днів роботи на самообслуговуванні). При цьому робочий день коней і волів прирівнюються один до одного.

Визначена собівартість одиниці послуг живої тяглової сили є підставою для віднесення витрат на споживачів виходячи з кількості використаних ними робочих днів (коне-днів).

2. Калькулювання собівартості продукції рослинництва.

Виробнича собівартість продукції за видами сільськогосподарських культур визначається:

1. Зерна, насіння соняшнику – франко-тік (франко-місце зберігання);

2. Соломи, сіна – франко-місце зберігання;

3. Цукрових буряків, картоплі, баштанних культур, овочів, маточників цукрових буряків, коренеплодів – франко-поле (франко-місце зберігання);

4. Плодів, ягід, винограду, листя тютюну, продукції лікарських та ефіроолійних культур і квітництва, овочів закритого ґрунту – франко-пункт приймання (зберігання);

5. Соломки та трести льону, конопель – франко-пункт зберігання чи переробки (в підприємстві);

6. Насіння трав, льону, конопель, овочевих та інших культур – франко-пункт зберігання;

7. Зеленої маси на корм – франко-місце споживання;

8. Зеленої маси на силос, трав'яного борошна, сінажу, гранул – франко-місце силосування, сінажування, виробництва борошна, гранул.

Всі наступні витрати на виконання операцій з підготовки продукції до реалізації та її проведення відносяться на витрати зі збуту.

Якщо ці операції здійснюються за плату, їх розглядають як виконання робіт на сторону з відображенням у складі доходів.

Витрати на обробіток площ, на яких повністю загинув урожай внаслідок стихійного лиха, списуються як надзвичайні втрати. Під час пересіву повністю загиблих посівів сума витрат становитиме вартість насіння, витрати на передпосівний обробіток ґрунту, посів та інші роботи, які виконуються знову під час пересіву новою культурою (повторювані витрати). Всі інші суми витрат на лушення стерні, підняття зябу і снігозатримання, вартість добрив та витрачені на їх внесення суми тощо, тобто (неповторювані витрати) списуються в розрізі статей на пересіяну культуру.

Витрати на вирощування культур, які частково загинули або за яких стався недобір продукції внаслідок стихійного лиха, списуються на втрати від стихійного лиха чи від техногенних катастроф і аварій тощо.

Собівартість соломи, гички, стебел кукурудзи і соняшнику, капустиного листя та іншої побічної продукції рослинництва визначається виходячи із розрахунково-нормативних витрат на збирання, транспортування, пресування, скиртування та інші роботи, пов'язані із заготівлею побічної чи основної продукції.

Витрати на вирощування і збирання зернових культур (включаючи вартість з доробки зерна на току, що проводиться в межах календарного року) становлять собівартість зерна, зерновідходів і соломи.

Загальна сума витрат (без вартості соломи) розподіляється між зерном і зерновідходами, при цьому зерно приймається за одиницю, а зерновідходи прирівнюються до нього за коефіцієнтом, який розраховується за вмістом у них повноцінного зерна.

Наприклад, в підприємстві зібрано 20000 центнерів повноцінного зерна озимої пшениці та 1500 центнерів зерновідходів із вмістом у них зерна 60 відсотків. Витрати на вирощування цієї культури (без вартості соломи) становили 1170400 грн. Розрахунок собівартості одержаної продукції виконується таким чином: кількість повноцінного зерна у зерновідходах становить 900 центнерів ($1500 \times 60:100$). Загальна його кількість з урахуванням зерновідходів дорівнюватиме 20900 центнерів ($20000 + 900$). Собівартість центнера повноцінного зерна становитиме 56 грн, а собівартість центнера зерновідходів становитиме 33,6 грн. ($56 \times 900:1500$).

У разі вирощування насіння зернових культур загальна сума витрат, включаючи додаткові витрати, безпосередньо пов'язані з одержанням насіннєвого зерна відповідних репродукцій (без вартості рядового зерна та зерновідходів), розподіляється між цими класами насіння (супереліта, еліта, I і II репродукції) пропорційно його вартості за реалізаційними цінами. Собівартість центнера насіння визначається діленням суми витрат, віднесених на насіння відповідного класу, на його масу після доробки.

Собівартість центнера зерна кукурудзи визначається шляхом ділення витрат на вирощування і збирання продукції (без вартості кукурудзиння) на масу сухого зерна повної стиглості. Перерахунок качанів кукурудзи повної стиглості в сухе зерно здійснюється за фактичним виходом зерна з качанів, який визначається хлібоприймальними пунктами шляхом обмолоту середньодобових зразків з урахуванням базової вологості зерна в качанах (базова вологість зерна в качанах кукурудзи береться на рівні 14 відсотків). Перерахунок качанів кукурудзи повної стиглості в сухе зерно, залишених на кінець

року в підприємстві, та перероблених для внутрігосподарських потреб, виконується за середнім відсотком виходу зерна базової вологості, який встановлюється за даними реєстрів накладних на прийняте покупцями зерно.

За потреби додатково розраховується фактична собівартість центнера кукурудзи в качанах.

Виробнича собівартість центнера цукрових буряків (фабричних і маточних) визначається діленням загальної суми витрат на їх вирощування і збирання (без вартості гички, оціненої за нормативно-розрахунковими витратами) на фізичну масу буряків, визначену шляхом зважування.

Для розрахунку собівартості продукції буряків-маточників від витрат, віднесених на всю вироблену продукцію, віднімається вартість гички і забракованих буряків та додаються витрати на доочищення буряків, кагатування і догляд за кагатами в звітному році. Поділивши цю суму на кількість центнерів буряків, закладених у кагати, визначають собівартість одного центнера.

Облік витрат на догляд за кагатами починаючи з січня та витрат на розкриття кагатів, вибирання коренів, їх сортування та інші роботи ведеться на окремому аналітичному рахунку, на який списується після розкриття кагатів собівартість закладених на зберігання коренів. У результаті сортування одержують буряки, придатні для висадки та забраковані, які оцінюються за середньою собівартістю кормових буряків з урахуванням їх якості, та визначається **собівартість центнера буряків-висадків** діленням витрат (без вартості забракованих буряків) на фізичну масу одержаних буряків-висадків.

Вирощене **насіння цукрових і кормових буряків** калькулюється в порядку, передбаченому для продукції зернових культур.

Для визначення **собівартості продукції льону та конопель** витрати на їх вирощування розподіляються між насінням та соломкою пропорційно до їх вартості за діючими цінами реалізації. Собівартість соломки визначається діленням витрат на фізичну масу. Собівартість трести льону-довгунцю чи конопель включає вартість соломки і витрати на її розстилення, перегортання, підняття із стелищ тощо.

Собівартість **центнера насіння соняшнику** визначається діленням загальної суми витрат на вирощування та збирання продукції (без вартості соняшничиння та кошиків у оцінці за нормативно-розрахунковими цінами) на фізичну масу насіння після його доробки.

Для визначення **собівартості тютюнової сировини**, продукції лікарських та ефіроолійних культур витрати на вирощування

відповідних культур розподіляються між окремими видами одержаної продукції пропорційно її вартості за реалізаційними цінами.

Для розрахунку **собівартості центнера картоплі** із загальної суми витрат на її вирощування та збирання виключається вартість картоплі, яка згодована худобі, що оцінюється за собівартістю кормових буряків з урахуванням поживності. Решта суми витрат ділиться на кількість повноцінної продукції.

Собівартість центнера продукції овочівництва відкритого і закритого ґрунту визначається діленням витрат (без вартості побічної продукції) на фізичну масу основної продукції. Побічною вважається бадилля і продукція, яка не реалізована, згодована худобі і оцінена за собівартістю кормових буряків з урахуванням поживності.

Під час ведення обліку витрат по групі овочевих культур розраховується середня собівартість продукції цих культур. Для визначення собівартості продукції окремої культури витрати на групу культур розподіляються між окремими видами продукції пропорційно її вартості за реалізаційними цінами.

До собівартості продукції теплиць включаються і витрати на утримання бджолиних сімей для запилення (без вартості одержаного меду та іншої продукції бджільництва за реалізаційними цінами).

Між окремими культурами, що вирощуються в теплицях, витрати розподіляються пропорційно вартості одержаної продукції за реалізаційними цінами.

Для розрахунку **собівартості центнера продукції баштанних культур** всі витрати діляться на кількість оприбуткованої продукції. При цьому фактичні витрати на вирощування баштанних культур розподіляються між видами продукції пропорційно їх вартості за реалізаційними цінами.

Собівартість центнера насіння овочевих і баштанних культур визначається діленням витрат на їх вирощування, збирання, сушіння та сортування (без вартості відходів та побічної продукції за цінами можливого використання) на кількість одержаної продукції.

Собівартість кормових буряків, а також цукрових буряків, вирощених для годівлі худоби, визначається діленням витрат (без вартості гички за нормативно-розрахунковими витратами) на кількість одержаної продукції.

Витрати на вирощування та збирання **кормових культур** становлять собівартість одержаної продукції (зеленої маси, сіна та ін.).

Витрати на вирощування і догляд за **однорічними сіяними травами**, поліпшеними і природними сіножатями, культурними пасовищами, які використовуються для одержання одного виду продукції, повністю відносяться на її собівартість. Під час одержання кількох видів продукції (зеленої маси, включаючи і випас та сіна) витрати на їх вирощування розподіляються пропорційно площам, використаним для одержання відповідного виду продукції, а витрати на збирання, транспортування, доробку певного виду продукції відносяться безпосередньо на її собівартість.

Витрати на вирощування **багаторічних трав** розподіляються на витрати минулих років та витрати поточного року.

Витрати минулих років – це витрати на вартість насіння та інші витрати; вони обліковуються на окремому аналітичному рахунку і рівномірно розподіляються за роками залежно від терміну експлуатації посівів. Ці витрати в розрізі статей додаються до витрат поточного року. Якщо з окремих площ сіяних трав одержують кілька видів продукції, то витрати, віднесені на цю площу, розподіляються між видами продукції пропорційно кількості зібраної зеленої маси.

Витрати поточного року – це витрати на щорічний догляд за посівами та збирання врожаю. Вони разом з певною часткою витрат минулих років становлять собівартість отриманої продукції звітного періоду.

Під час збирання з однієї і тієї площі кількох видів продукції витрати минулого і поточного року розподіляються між ними пропорційно площі збирання, до яких додають прямі витрати на збирання, що і буде становити собівартість продукції.

За збирання сіяних однорічних і багаторічних трав на насіння солома оцінюється за нормативно-розрахунковою вартістю і виключається із загальних витрат, а решта суми становитиме собівартість одержаного насіння.

Витрати на поліпшення природних сіножатей та створення культурних пасовищ (дискування, підсівів трав, вартість насіння тощо) розглядаються як витрати майбутніх періодів і розподіляються протягом періоду, тривалість якого, як правило, 4–9 років, залежить від очікуваного порядку використання площ і затверджується наказом про облікову політику підприємства.

Собівартість центнера готового силосу та сінажу визначається вартістю закладеної зеленої маси і витрат на транспортування, закладання в силосну споруду, трамбування (включаючи вартість використаної плівки, консервантів та інших компонентів). Загальна

сума витрат ділиться на фізичну вагу одержаного готового силосу чи сінажу.

Побічна продукція, використана для силосування чи виготовлення сінажу (коренеплоди, солома, капустяне листя, кошики соняшнику тощо), списується на виробництво силосу (сінажу) за їх вартістю.

Для визначення **собівартості продукції садівництва та ягідників** із загальної суми витрат поточного року виключається вартість живців, відсадків, паростків, вусів, оцінених за реалізаційними цінами, та падалиці, оціненої за цінами можливого використання.

Собівартість центнера плодів, ягід, винограду визначається діленням загальної суми витрат на вирощування певної культури (а за потреби – за її видами та сортами) на кількість одержаної продукції.

У неспеціалізованих підприємствах витрати обчислюються в цілому по садівництву і калькулюється середня собівартість одержаної продукції. За потреби визначення собівартості кожного виду продукції витрати розподіляються між видами продукції пропорційно до вартості за реалізаційними цінами.

Для визначення **собівартості вирощеного садивного матеріалу** (саджанців насіннячкових і кісточкових порід тощо) загальна сума витрат на вирощування окремих культур чи груп з кожного поля (без витрат на викопування) розподіляється пропорційно кількості саджанців, викопаних для реалізації і залишених у ґрунті для дорощування.

Для визначення собівартості 1000 викопаних саджанців необхідно до витрат, що припадають на їх вирощування, додати витрати на викопування і загальну суму поділити на кількість викопаних саджанців.

Витрати на вирощування і збирання та доробку хмелю розподіляються між одержаною продукцією пропорційно її вартості за реалізаційними цінами.

У спеціалізованих підприємствах облік витрат на вирощування квітів ведеться за культурами, а собівартість продукції розраховується діленням витрат на її кількість. У разі вирощування кількох культур на одній площі (в одній теплиці) сума витрат розподіляється між видами одержаної продукції пропорційно її вартості за реалізаційними цінами.

Неспеціалізовані підприємства облік витрат на вирощування квітів ведуть у розрізі відкритого і закритого ґрунту; окремий рахунок

відкривають для обліку витрат на вирощування насіння. Між видами продукції сума витрат розподіляється пропорційно її вартості за реалізаційними цінами.

На підприємствах, які вирощують гриби, виробництво складається з двох переділів.

Продукцією першого є компост, собівартість якого визначається діленням загальної сум витрат на кількість отриманого компосту.

Основною продукцією другого переділу є товарний гриб, собівартість якого визначається сумою витрат включаючи собівартість закладеного компосту за мінусом вартості використаної побічної продукції, діленням на кількість отриманих грибів.

Використаний компост та корінці розглядають як побічний продукт.

3. Калькулювання собівартості продукції тваринництва

Витрати на утримання худоби і птиці становлять собівартість продукції тваринництва, а саме:

- вартість тварин, що загинули внаслідок стихійного лиха, відноситься на надзвичайні витрати;
- вартість тварин, що загинули з інших причин (без сум, віднесених на матеріально відповідальних осіб), відображається за окремою статтею в складі витрат на утримання відповідних видів і груп тварин.

Вартість гною, одержаного від групи тварин, визначається виходячи з нормативно-розрахункових витрат, витрат на його прибирання та доставки до місця зберігання. Собівартість тонни гною визначається діленням загальної суми витрат на його фізичну масу. Кількість рідкого гною переводиться в звичайний гній виходячи з вмісту сухих речовин.

Інша побічна продукція, а саме: вовна-линька, пух, перо, міражні яйця, м'ясо півників яєчних курей, забитих у добовому віці, м'ясо забитих звірів, шкури загиблених тварин, оцінюється за цінами можливої реалізації чи іншого використання. Її вартість відноситься на зменшення витрат на утримання відповідних видів і груп худоби (птиці).

Продукцією вирощування та відгодівлі худоби і птиці (великої рогатої худоби, свиней, овець, кролів, птиці) є приріст живої маси, одержаний в звітному періоді, та жива маса.

Витрати на утримання молодняку тварин, який не зважується (молодняк робочих коней, звірів тощо), відносяться на збільшення

вартості цих тварин виходячи з кількості кормо-днів та собівартості кормо-дня.

Приріст живої маси молодняку тварин і тварин на відгодівлі та птиці певного виду та групи визначається як різниця між масою поголів'я, яке було на кінець року та яке вибуло протягом року (включаючи загиблих), і масою тварин і птиці, які надійшли в групу протягом року, включаючи приплід, та які були на початок року.

Собівартість центнера приросту живої маси визначається діленням загальної суми витрат на утримання відповідної групи худоби чи птиці (без вартості побічної продукції) на кількість центнерів приросту живої маси.

Собівартість живої маси молодняку тварин і тварин на відгодівлі та птиці всіх вікових груп визначається виходячи з витрат на їх вирощування і відгодівлю в поточному році (без вартості побічної продукції), вартості худоби і птиці, що були в групі на початок року та надійшли з основного стада чи з інших груп, ферм і підприємств, та вартості приплоду (без вартості загиблих тварин).

Кількість живої маси становитиме масу тварин, що реалізовані, забиті, переведені в інші групи та залишені на кінець року.

Собівартість центнера живої маси худоби і птиці визначається діленням їх вартості на кількість центнерів живої маси (без маси тварин, що загинули).

На підставі розрахованої собівартості центнера живої маси обчислюється фактична собівартість худоби, яка реалізована, переведена в основне стадо, забита на м'ясо, а також та, що залишилася в підприємстві на кінець року. Вартість худоби, що загинула з різних причин, в кінці року не уточнюється.

Сільськогосподарські підприємства мають право визначати собівартість живої маси тварин в розрізі партії (реалізованих, переведених в старшу вікову групу, забитих тощо) на підставі даних про вартість тварин, одержаних від приплоду, переведених з молодших груп, придбаних тощо, та вартість приросту маси тварин цієї партії.

У молочному скотарстві розраховується **собівартість центнера молока** і однієї голови приплоду. Собівартість однієї голови приплоду розраховується за вартістю 60 кормо-днів утримання корови.

Собівартість одного кормо-дня розраховується діленням всієї суми витрат на утримання основного стада корів на кількість кормо-днів.

Для визначення собівартості центнера молока необхідно загальну суму витрат на утримання корів (без вартості приплоду та побічної продукції) розділити на кількість центнерів одержаного молока.

У підприємствах, які спеціалізуються на вирощуванні призначених для реалізації корів-первісток, витрати на їх утримання до розтелення (без вартості побічної продукції) відносяться на приріст живої маси корів-первісток і живу масу одержаного приплоду, а витрати на їх утримання з часу розтелення до реалізації становитимуть собівартість одержаного від них молока.

Собівартість приросту маси та живої маси молодняку великої рогатої худоби і тварин, вибракуваних з основного стада, в молочному скотарстві розраховується відповідно.

У м'ясному скотарстві собівартість приросту живої маси телят до 8-місячного віку (включаючи масу одержаного приплоду) складається із витрат на утримання корів і нетелів (останні за 2 місяці до розтелення переводяться в основне стадо) і телят до 8-місячного віку (без вартості побічної продукції та молока, яке оцінюється за реалізаційними цінами).

Собівартість центнера живої маси визначається діленням суми витрат, віднесених на приплід і приріст живої маси телят до 8-місячного віку, і балансової вартості телят, що були в цій групі на початок року та надійшли в групу протягом року, на загальну живу масу телят до 8 місяців, відлучених від маток (без маси тварин, що загинули), та тих, що залишилися під матками на кінець року. Розрахована собівартість центнера використовується для оцінки телят, що залишилися під матками на кінець року та переведені в старші групи.

Собівартість приросту маси та живої маси молодняку старше 8 місяців та худоби на відгодівлі визначається відповідно.

Витрати на утримання основного стада свиней (свиноматок з поросятами до їх відлучення та кнурів) становитимуть собівартість приросту живої маси і ділового приплоду.

Собівартість приросту живої маси і однієї голови приплоду на момент його відлучення від свиноматок визначається діленням загальної суми витрат на утримання основного стада (без вартості побічної продукції) на кількість центнерів приросту живої маси при відлученні (включаючи живу масу одержаного приплоду).

Собівартість центнера живої маси поросят на момент їх відлучення від свиноматок визначається діленням вартості поросят під

матками на початок року і витрат на основне стадо за поточний рік на живу масу (без загиблих) поросят, які відлучені та які залишилися під матками на кінець року.

Собівартість центнера приросту маси та живої маси свиней інших груп (на дорощуванні та відгодівлі) визначається відповідно.

У неспеціалізованих підприємствах собівартість валового приросту живої маси свиней (включаючи живу масу приплоду) визначається в цілому по галузі діленням витрат на утримання всіх груп свиней на кількість приросту.

Витрати на утримання дорослого поголів'я і молодняку овець розподіляються між видами основної продукції (вовною, приростом живої маси, приплодом). Молоко, а також шкури загиблих тварин вважаються побічною продукцією і оцінюються за реалізаційними цінами, а гній – за нормативно-розрахунковою вартістю.

На **собівартість приплоду ягнят** відноситься в романівському вівчарстві 12 відсотків, каракульському – 15, а в усіх інших напрямках – 10 відсотків загальної суми на утримання овець основного стада. У підприємствах, де вівці всіх груп утримуються разом, на приплід відноситься частина (у зазначеному розмірі) загальної суми витрат.

Витрати на утримання овець без вартості побічної продукції та приплоду розподіляються між вовною та приростом живої маси пропорційно до вартості цієї продукції за цінами реалізації вовни та живої маси овець у звітному періоді.

Витрати на утримання стригального пункту, стрижку овець, класування, пакування, маркування вовни відносяться на собівартість вовни.

Вартість ягнят на момент відлучення від маток складається з собівартості приплоду та витрат на приріст їх живої маси до відлучення.

Собівартість центнера живої маси інших груп молодняку і овець на відгодівлі визначається відповідно.

Собівартість продукції птахівництва визначається діленням витрат на утримання чи вирощування відповідної групи птиці (без вартості посліду та іншої продукції) на кількість відповідної продукції. По основному стаду птиці калькулюється собівартість однієї тисячі яєць, а по молодняку птиці – один центнер приросту живої маси та один центнер живої маси відповідно (кількість приросту живої маси визначається розрахунково).

Яйця батьківського стада птиці, не придатні для інкубації, оцінюються за собівартістю яєць промислового стада, а за його відсутності – за реалізаційними цінами. За цими ж цінами оприбутковуються яйця, одержані від молодняку птиці.

Під час інкубації може бути незавершене виробництво. Для його оцінки планову собівартість однієї голови добового молодняку птиці слід поділити на тривалість інкубації в днях і одержаний результат помножити на кількість яєць, що залишилися в інкубаторах на кінець року, та фактичний період їх інкубації в днях.

Для визначення суми витрат, віднесених на одержану продукцію інкубації, необхідно до вартості незавершеного виробництва на початок року додати витрати за рік і відняти вартість незавершеного виробництва на кінець року. Розділивши цю суму (без вартості яєць, вилучених при першому і другому міражі, шкаралупи, тушок півників, забитих у добовому віці, за цінами можливого використання) на кількість голів, визначають собівартість голови ділового добового молодняку птиці.

Витрати на утримання основного стада племінних коней (без вартості гною за встановленою оцінкою, іншої продукції за реалізаційними цінами та вартості виконаних робіт, оцінених за нормативною або плановою собівартістю робочого дня робочих коней) становитимуть собівартість приплоду на момент відлучення.

Річні витрати на вирощування молодняку коней (без вартості побічної продукції) приєднуються до балансової вартості молодняку, який був у групі на початок року та який надійшов в поточному році, включаючи приплід.

Собівартість молодняку коней, переведеного в основне стадо, реалізованого і залишеного на кінець року для подальшого вирощування, визначається додаванням до його вартості на початок року, в момент придбання чи відлучення від маток, витрат на утримання лоша́т у звітному році, розрахованих за кількістю кормо-днів і середньою їх собівартістю.

Собівартість однієї голови приплоду кролів визначається в розмірі 50 відсотків планової собівартості однієї голови молодняку на момент його відлучення. Під час відлучення приплід дооцінюється на 50 відсотків планової собівартості.

Собівартість однієї голови ділового приплоду визначається діленням загальної суми витрат на утримання дорослих кролів основного стада та молодняку до відлучення (без вартості побічної

продукції – гною, шкурок забитих звірів) на кількість голів ділового (відлученого) приплоду.

Якщо в підприємстві на кінець року залишається певна кількість не відлученого молодняку, його вартість (на рівні 50 відсотків планової собівартості голови при відлученні) виключається із загальної суми витрат.

Собівартість приросту маси та живої маси молодняку після відлучення визначається відповідно .

У звірівництві собівартість однієї голови приплоду визначається в розмірі 50 відсотків планової собівартості однієї голови молодняку на час відлучення. При відлученні приплід дооцінюється ще на 50 відсотків. Собівартість однієї голови молодняку на час відлучення визначається діленням витрат на утримання дорослих звірів з приплодом до відлучення (без вартості шкурок загиблих тварин та м'яса забитих звірів за реалізаційними цінами) на кількість відлученого молодняку. Загальна сума витрат без вартості молодняку, що залишився під матками на кінець року, становитиме собівартість ділового приплоду.

Молодняк звірів після відлучення дооцінюється виходячи з середніх витрат на утримання однієї голови протягом дня та відповідної кількості кормо-днів.

Вартість молодняку звірів приплоду минулих років (забитого на шкурки, переведеного в основне стадо, реалізованого та залишеного на кінець року) визначається на основі вартості молодняку на початок року і витрат на його утримання, які розраховуються виходячи із витрат на утримання голови протягом дня та кількості кормо-днів.

Собівартість товарної риби, що вирощується в ставках та інших водоймах, складається із витрат на зариблення водоймищ (включаючи вартість мальків), вирощування та вилов риби. У спеціалізованих підприємствах з повносистемним рибним господарством (включаючи риборозведення) визначається собівартість однієї тисячі мальків шляхом ділення суми витрат на утримання плідників, що знаходяться протягом року в маточниках і нерестових ставках, на кількість мальків, пересаджених з нерестових ставків. Собівартість одного центнера цьоголіток визначається діленням загальної вартості мальків та витрат на вирощування риборозсадницького матеріалу (цьоголіток) на кількість центнерів обчисленої продукції. При цьому середня маса цьоголітки приймається за 30 грамів.

Вартість цьоголіток, що залишилися в ставках-зимівниках, розглядається як витрати на незавершене виробництво, що переходить

на майбутній рік. До витрат на утримання вигульних ставків включається вартість випущених цюголіток і витрати на їх вирощування до вилову і реалізації. Собівартість центнера товарної риби визначається діленням всіх витрат на її вирощування на кількість одержаної товарної риби.

У риболовецьких підприємствах визначається собівартість одного центнера валової риби, що складається із витрат на виловлення, транспортування та підготовки її до зберігання (охолодження, підмороження та підсолання риби) та на утримання суден і флоту, а також засобів виловлення.

Витрати суден і флоту, які виконують функції транспортних або пошукових, враховуються у загальних транспортних витратах.

Крім того, розраховується собівартість тонни готової рибопродукції, яка включає в себе вартість сирцю або мороженого напівфабрикату та витрати на обробку, починаючи з операцій приймання риби до випуску готової продукції.

Собівартість окремих видів продукції бджільництва визначається шляхом розподілу витрат, включаючи вартість незавершеного виробництва на початок року, між видами продукції пропорційно її вартості за реалізаційними цінами. Собівартість приросту кількості сот розраховується за собівартістю топленого кондиційного воску.

Нові бджолині сім'ї оцінюються за цінами продажу. Собівартість кілограма бджіл прирівнюється до собівартості 10 кілограмів меду. У бджільництві калькулюється валовий вихід меду, до складу якого входить товарний мед і мед, залишений у вуликах, що розглядається як вартість незавершеного виробництва на кінець календарного року.

Певна частина витрат на утримання бджіл повинна бути віднесена на роботи із запилення сільськогосподарських культур. Тому одним з перших етапів калькулювання собівартості продукції бджільництва медово-запилювального напрямку є розмежування витрат, що відносяться на вироблену продукцію і на запилювальні культури згідно з затвердженими нормативами.

У разі використання на опилення більшої кількості бджолиних сімей, ніж передбачено нормами, витрати бджільництва, віднесені на запилювальні культури, не збільшуються.

Собівартість грени складається з вартості племінних **коконів** і витрат на приготування грени (без вартості гренажних коконів з метеликами, що не вийшли, оцінених за цінами реалізації).

До собівартості сирих коконів включається вартість греди за собівартістю її приготування або за ціною придбання, витрати на інкубацію греди, вигодовування черв'яків і одержання коконів. Собівартість центнера сирих коконів визначається діленням витрат (без вартості побічної продукції) на масу вирощених сирих коконів.

8.7. ЗНАЧЕННЯ, РЕЗЕРВИ І ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Зниження собівартості продукції є важливою умовою підвищення економічної ефективності виробництва і забезпечення розширеного відтворення в сільському господарстві. Воно передбачає збільшення виробництва сільськогосподарської продукції і зменшення витрат праці і виробничих ресурсів на її одиницю. Головний шлях зниження собівартості продукції сільського господарства – **це підвищення врожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин**. Основні витрати з вирощування культур і утримання тварин здійснюються незалежно від рівня врожайності і продуктивності, а додаткові витрати пов'язані лише з одержанням додаткової продукції. При цьому витрати з розрахунку на одиницю продукції, як правило, зменшуються.

Збільшення виробництва та поліпшення якості продукції за рахунок підвищення врожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин відбуваються на основі **інтенсифікації сільського господарства**, яка є важливою умовою зниження собівартості продукції.

Тому фактори, що сприяють інтенсифікації виробництва, можна вважати факторами зниження собівартості продукції. Найважливішими серед них є ефективне використання землі на основі впровадження науково обґрунтованих систем землеробства та інтенсивних технологій вирощування сільськогосподарських культур, використання високопродуктивних сортів і гібридів сільськогосподарських культур та порід тварин, зміцнення кормової бази тваринництва і підвищення рівня годівлі тварин на основі раціонів, збалансованих за перетравним протеїном, мінеральними та іншими речовинами. Ці та інші заходи вимагають збільшення виробничих витрат на 1 га сільськогосподарських культур і голову худоби, але одночасно сприяють зменшенню собівартості одиниці продукції.

Одним із шляхів зниження собівартості продукції є **підвищення продуктивності праці** на основі комплексної механізації і автоматизації виробництва, широкого використання прогресивних форм організації і оплати праці. З підвищенням рівня механізації скорочуються затрати праці на одиницю продукції, що сприяє зменшенню витрат на її оплату і

зниженню собівартості продукції. Оскільки оплата праці є однією з основних статей витрат у собівартості продукції, підвищення продуктивності праці має вирішальне значення для її зниження. При цьому собівартість продукції зменшується лише тоді, коли економія коштів на оплату праці перевищує зростання амортизаційних відрахувань і витрат на поточний ремонт засобів механізації, які впроваджуються у виробництво.

Важливим резервом зниження собівартості продукції є **інтенсивне використання машинно-тракторного парку, сільськогосподарських машин, знарядь, механізмів і обладнання для тваринницьких ферм, транспортних та інших засобів праці**. За цих умов зменшуються витрати з розрахунку на одиницю виконаних робіт, що сприяє зниженню собівартості продукції.

Значний резерв зниження собівартості продукції – **раціональне використання матеріальних оборотних фондів** (насіння, добрив, пального, кормів тощо). Особливого значення набуває додержання науково обґрунтованих норм витрачання кормів на виробництво тваринницької продукції. Внаслідок незбалансованості кормових раціонів за перетравним протеїном та іншими речовинами господарства перевитрачають значну кількість кормів на одиницю продукції. При такому самому обсязі витрат повноцінних кормів можна забезпечити збільшення продуктивності тварин і здешевлення виробництва продукції.

Важливим напрямом зниження собівартості продукції є **поглиблення спеціалізації** сільськогосподарського виробництва і досягнення його оптимальних розмірів відповідно до особливостей природно-економічних умов господарської діяльності сільськогосподарських підприємств.

Раціональне ведення господарства повинно супроводжуватись як загальним зростанням обсягу, так і здешевленням виробництва продукції. Тому велику роль у зниженні собівартості продукції відіграє такий фактор, як **підвищення матеріальної зацікавленості працівників у кінцевих результатах господарської діяльності**.

Зниження собівартості продукції забезпечується сукупністю основних напрямів використання внутрішньогосподарських резервів скорочення витрат на виробництво і реалізацію одиниці продукції. Фактори, які забезпечують збільшення і здешевлення виробництва сільськогосподарської продукції, органічно взаємопов'язані і взаємозумовлені. З урахуванням цього в окремих галузях і господарствах розробляються конкретні заходи щодо зниження собівартості продукції.

9. РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

9.1. СУТНІСТЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Ефективність виробництва – це складне і багатогранне явище. Сільськогосподарське виробництво вимагає органічного поєднання і взаємодії чотирьох факторів – робочої сили, основних засобів, предметів праці і землі. У процесі виробництва здійснюється виробниче споживання вказаних ресурсів для отримання певних споживних вартостей, спроможних задовольнити відповідні потреби людей. Отже, будь-яке виробництво передбачає витрати ресурсів і одержання певних результатів. Але на однакову кількість витрачених ресурсів підприємства можуть одержувати далеко не однакові за величиною результати. У такому випадку кажуть, що підприємства ведуть виробництво з різною ефективністю (рис. 9.1).

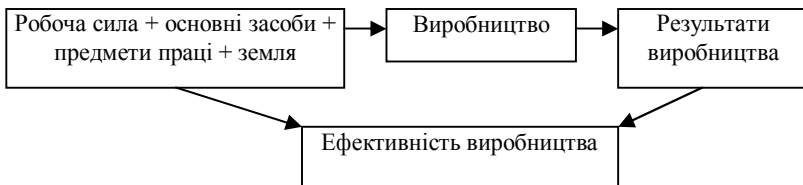


Рис. 9.1. Формування ефективності виробництва

Ефективність – це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами, причому під час вимірювання ефективності ресурси можуть бути представлені або в певному обсязі за їх первісною (переоціненою) вартістю (застосовувані ресурси), або частиною їх вартості у формі виробничих витрат (виробничо спожиті ресурси). Якщо при цьому врахувати, що результати виробництва не лише є різноманітними, але й можуть бути представлені в різних формах: вартісній, натуральній, соціальній, то стає очевидною необхідність в ідентифікації категорії ефективності відповідно до тих аспектів діяльності підприємства, які важливо проаналізувати й оцінити. Враховуючи специфіку сільськогосподарського виробництва, доцільно розрізняти такі види ефективності: технологічну, економічну і соціальну.

Технологічна ефективність – це результат взаємодії факторів виробництва, що характеризує досягнуту продуктивність живих організмів, які використовуються в сільському господарстві як засоби виробництва. У рослинництві показниками технологічної ефективності є врожайність культур з одиниці посівної площі та основні параметри якості рослинницької продукції (вміст цукру в цукрових буряках, олії – в насінні соняшнику, білка – в зерні тощо). Як бачимо, за результат діяльності підприємств береться валове виробництво певного виду продукції і цей результат зіставляється з ресурсом – посівною площею культури. Щоб врахувати якість продукції, можна визначити біологічний вихід цукру, олії, білка тощо на гектар посівної площі, помноживши врожайність культури з гектара на відсоток вмісту відповідної органічної речовини (коефіцієнт).

У тваринництві технологічними показниками ефективності є продуктивність худоби і птиці, а також основні параметри якості тваринницької продукції. Наприклад, у скотарстві такими технологічними показниками є надій молока на одну корову, вихід приплоду на 100 корів основного стада, середньодобовий приріст живої маси молодняку тварин і тварин на відгодівлі, а показниками якості – вміст білка і жиру в молоці, категорія вгодованості тварин (вища, середня, нижчесередня, худя); в свинарстві – середньодобовий приріст живої маси свиней, вихід ділового приплоду на свиноматку, виробництво живої маси свиней за рік у розрахунку на одну свиноматку. За результат діяльності підприємств тут береться вироблена продукція тваринництва, а за ресурс, з яким зіставляється цей результат, – поголів'я тварин.

Економічна ефективність – це таке співвідношення між ресурсами і результатами виробництва, за якого отримують вартісні показники ефективності виробництва. При цьому можливі три варіанти вказаного співвідношення:

1. Ресурси і результати виражені у вартісній формі;
2. Ресурси – у вартісній, а результати – у натуральній формі;
3. Ресурси – у натуральній, а результати – у вартісній формі.

Вимірювальну систему економічної ефективності сільськогосподарського виробництва доцільно будувати таким чином, щоб вона була здатна повністю розкривати дві взаємопов'язані і взаємодоповнювальні результативні сторони діяльності аграрних підприємств – раціональність використання ними землі через показники загального ефекту, наведені до одиниці площі сільськогосподарських угідь, і економічність виробництва, показники якої розкривали б, якою

ціною одержано цей ефект. З огляду на зазначене, для оцінки ефективності діяльності аграрних підприємств слід широко використовувати показники ефективності використання авансованого капіталу, показники собівартості продукції і продуктивності праці, фондовіддачі виробничих фондів.

Проте для всебічної оцінки ефективності виробництва та її поглибленого аналізу необхідно також широко використовувати традиційні показники рентабельності. У них акумулюється вплив усіх факторів – природних, економічних і організаційно-господарських. Водночас на них істотно відображається дія зовнішнього середовища, насамперед тих його ланок, на які аграрні підприємства не мають будь-якого впливу.

Соціальна ефективність – поняття, що відображає поліпшення соціальних умов життя людей (покращення умов праці і побуту, поліпшення довкілля, підвищення рівня зайнятості і безпеки життя людей, скорочення тривалості робочого тижня без зменшення заробітної плати, ліквідація важкої фізичної праці тощо). Соціальна ефективність є похідною від економічної ефективності. Вона, за однакових інших умов, буде тим вищою, чим вищого рівня економічної ефективності досягнуто. Соціальна ефективність не завжди може бути кількісно визначена. Проте досить ґрунтовно про досягнуту соціальну ефективність можна судити за такими показниками, визначеними у динаміці, як питома вага прибутку, направлено на соціальні заходи, в загальній масі чистого прибутку; величина цього прибутку в розрахунку на одного середньооблікового працівника підприємства.

9.2. ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА

Особливе значення в господарській діяльності підприємства мають **фінансові відносини**. У практичній діяльності підприємства фінансові відносини – це грошові відносини, які виникають:

- між підприємством та іншими господарюючими суб'єктами. Вони пов'язані з оплатою поставок устаткування, матеріалів, сировини, палива, запасних частин, інструментів та реалізацією готової продукції;
- між підприємством та фінансовими органами при внесенні до бюджету податків і платежів, а також під час отримання асигнувань з бюджету;
- між підприємством та кредитними інститутами при отриманні

та погашенні довгострокових і короткострокових позичок;

- між підприємством та його структурними підрозділами під час визначення складових елементів накопичення, величини витрат та ін.;
- між підприємством та структурними одиницями, що входять до нього, при видачі їм заробітної плати;
- між підприємством і страховими організаціями, інвестиційними фондами.

Специфіка фінансів виявляється в тому, що вони завжди виступають у грошовій формі, мають розподільний характер і відображають формування та використання доходів і накопичень суб'єктів господарювання у сфері матеріального виробництва, держави та учасників невиробничої сфери.

Джерелами фінансових ресурсів підприємства можуть бути статутний капітал, прибуток, кредитні надходження, субсидії, бюджетні асигнування та ін.

Під час реєстрації підприємства як юридичної особи воно повинно мати статутний капітал. **Статутний капітал** – це зафіксована у вартісному виразі сума матеріальних і нематеріальних цінностей, які передаються підприємству у постійне використання власниками цих цінностей.

Величина і структура статутного капіталу визначаються низкою умов, які необхідно враховувати під час створення та організації діяльності підприємства. Головними серед цих умов є такі:

- галузь виробництва;
- масштаби підприємства;
- рівень спеціалізації та кооперування підприємства;
- організація обслуговування виробництва та підприємства в цілому.

Статутний капітал формується та затверджується разом зі статутом підприємства під час його утворення і реформування. Підприємства самостійно вирішують питання про структуру та розміри статутного капіталу і його зміни. Збільшення капіталу відбувається в основному за рахунок прибутку підприємства, що використовується для капіталовкладень в основні засоби і для поповнення оборотних засобів підприємства; випуску акцій; субсидій, що надходять від державних органів або головної компанії.

Вкладниками під час формування та розширення статутного капіталу можуть бути:

- державні органи;
- сторонні підприємства та організації;

- громадські організації; приватні особи.

Вибуття статутного капіталу відбувається здебільшого внаслідок фізичного зносу основних фондів або витрачання майна, через аварії та поломки, моральне старіння устаткування, падіння попиту на продукцію підприємства, через несприятливу кон'юнктуру ринку, високі витрати капіталу, пов'язані з витратами виробництва, що не компенсуються тощо.

Зміна розмірів статутного капіталу щорічно відображається в балансі підприємства. Роль статутного капіталу полягає в тому, що він забезпечує фінансову стійкість підприємства. Крім цього, статутний капітал слугує гарантією в ділових відносинах з партнерами та державними органами влади, тобто він є заставним засобом, що гарантує повернення боргів та оплату послуг.

На діючому підприємстві ефективність використання статутного капіталу ($E_{ст}$) визначається двома основними показниками:

1. Відношенням суми обороту (як правило, річного) до суми засобів (у грошовому виразі), інвестованих у статутний капітал:

$$E_{ст} = \frac{G}{K_{ст}} 100\%,$$

де G – сума обороту за розрахунковий період, грн;

$K_{ст}$ – сума статутного капіталу, грн;

2. Відношенням суми прибутку, що отриманий за розрахунковий період (Π_p), до суми статутного капіталу:

$$E_{ст} = \frac{\Pi_p}{K_{ст}} 100\%.$$

Ефективність використання статутного капіталу визначається тим, наскільки раціонально експлуатуються основні та оборотні засоби підприємства.

9.3. ФОРМУВАННЯ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА

Дохід є основним джерелом покриття здійснених підприємством витрат та формування прибутку. Це один з найголовніших показників, що впливає на фінансовий стан підприємства.

Підприємство отримує доходи як від звичайної діяльності, так і в результаті надзвичайних подій.

Під **звичайною діяльністю** розуміють будь-яку діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають внаслідок здійснення такої діяльності. Прикладами звичайної

діяльності є виробництво та реалізація продукції, розрахунки з постачальниками, покупцями та замовниками, працівниками, податковими органами, банківськими установами тощо. До звичайної діяльності також відносять такі операції, як переоцінка вартості майна підприємства, списання знецінених запасів матеріальних цінностей, економічні санкції за порушення договірних зобов'язань або податкового законодавства та ін.

До **надзвичайної діяльності** підприємства відносять операції, які не відбуваються часто або регулярно і відрізняються від звичайних операцій, наприклад, пожежі, стихійні лиха, техногенні аварії тощо.

Звичайну діяльність підприємства поділяють на операційну та іншу (зокрема фінансову та інвестиційну).

Формування доходу від кожного з видів діяльності має свої особливості (рис. 9.2).

Розглянемо формування доходу від операційної діяльності підприємства.

Дохід підприємства від операційної діяльності складається з доходу від його основної діяльності та інших операційних доходів.

Основна діяльність підприємства пов'язана з виробництвом та збутом продукції (наданням послуг, виконанням робіт) і має забезпечувати отримання доходів, достатніх для відшкодування витрат виробництва й обігу та отримання певного прибутку.

У світовій практиці для визначення доходу підприємства від реалізації продукції застосовують методи касовий та нарахувань.

За **касового методу** доходом або виручкою підприємства за певний період вважається сума грошових коштів, що надійшла від покупців протягом цього періоду в його касу або на розрахунковий рахунок за продукцію, що була фактично відвантажена покупцям (або за фактично здійснені та надані для них роботи й послуги).

За **методом нарахувань** доходом або виручкою підприємства за певний період визнається вартість продукції (наданих послуг, виконаних робіт), відвантаженої покупцям протягом цього періоду, незалежно від того, оплачена вона ними у цьому періоді, чи ні.

В Україні визначення доходів підприємств здійснюється за методом нарахувань. Розмір доходу або виручки підприємства від реалізації продукції за однакових умов залежить від кількості, асортименту та якості реалізованої продукції, розрахункової дисципліни та рівня реалізаційних цін.

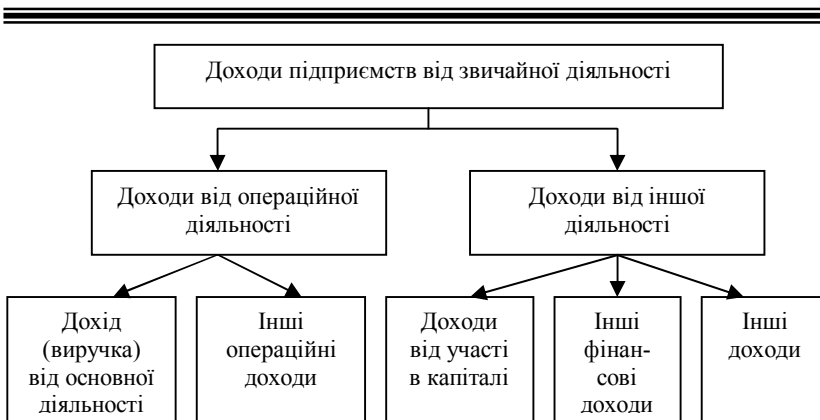


Рис. 9.2. Склад доходів підприємства від звичайної діяльності

Реалізаційні ціни можуть бути фіксованими, регульованими та вільними.

Фіксовані ціни встановлюються в адміністративному порядку на державному рівні. Такі ціни застосовуються до товарів і послуг першої необхідності, а також енергетичних ресурсів (газу, електроенергії тощо).

Регульовані ціни встановлюються державою шляхом регулювання рівня рентабельності (прибутковості) товарів першої необхідності (хлібобулочних виробів, продуктів дитячого харчування тощо). Основними формами регулювання цін є такі:

- встановлення граничних рівнів (максимальних або мінімальних) цін і тарифів;
- затвердження граничних рівнів рентабельності (тобто частки прибутку в ціні, тарифі);
- встановлення граничних рівнів торговельних надбавок і поставальницько-збутових націнок під час реалізації товарів, робіт, послуг.

У решті випадків застосовуються **вільні ціни**, тобто ціни, які складаються на ринку під впливом попиту та пропозиції або за домовленістю поставальників і споживачів (у цьому разі їх називають договірними). Вільні ціни сприяють економічній зацікавленості виробників у розширенні асортименту товарів і підвищенні їх якості.

Базою для встановлення вільної ціни на продукцію слугує її собівартість і прибуток, який підприємство може отримати з урахуванням рівня існуючих ринкових цін на аналогічну продукцію. Собівартість виготовлення продукції та прибуток, що припадає на

одиницю продукції, формують **ціну виробництва**:

$$C_в = C_n + П,$$

де $C_в$ – ціна виробництва продукції, грн;

C_n – повна собівартість одиниці продукції, грн;

$П$ – прибуток, що припадає на одиницю продукції, грн.

Під час реалізації продукції, згідно з чинним в Україні законодавством, до складу **реалізаційної ціни** необхідно включити непрямі податки: акцизний збір (для підакцизних товарів) і податок на додану вартість:

$$C_p = C_n + П + А + ПДВ = C_в + А + ПДВ,$$

де C_p – ціна реалізації продукції, грн;

$А$ – акцизний збір, грн;

$ПДВ$ – податок на додану вартість, грн.

Реалізаційні ціни поділяють ще на оптові та роздрібні. **Оптові ціни** встановлюються між підприємством-виробником продукції та підприємствами-споживачами або збутовими організаціями, оптовими та роздрібними торговельними підприємствами. Оптова ціна, за якою підприємства-виробники реалізують продукцію, включає собівартість одиниці виробу та прибуток, тобто дорівнює ціні виробництва. Якщо реалізацію продукції здійснюють збутові, посередницькі та інші торговельні підприємства, то до оптової ціни додаються постачальницько-збутові націнки та надбавки, які є джерелом покриття їхніх витрат, пов'язаних з організацією постачання та збуту продукції.

Оптові ціни можуть включати також транспортні та страхові витрати, що пов'язані з доставкою продукції споживачам. У цьому разі вони називаються **цінами “франко”**. Термін “франко” визначає, до якого пункту транспортні та страхові витрати покриваються за рахунок постачальника при вказаній оптовій ціні. У практиці застосовують такі ціни: франко-склад постачальника, франко-станція призначення.

Роздрібні ціни застосовуються під час реалізації товарів і послуг населенню через підприємства торгівлі, громадського харчування та фірми послуг. Нарівні з оптовою ціною вони включають торговельні націнки (надбавки), які слугують джерелом покриття витрат роздрібною торговельною організацією.

Під час операційної діяльності підприємство, крім доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), отримує й **інші операційні доходи**. До таких доходів належать: отримана орендна

плата за майно, надане у тимчасове користування іншим особам; дооцінка вартості запасів матеріальних цінностей, що знаходяться на складі підприємства; дохід від зростання курсу валюти, якою володіє підприємство на банківських рахунках.

Доходи підприємства від іншої діяльності включають: дохід від участі в капіталі, інші фінансові та інші доходи.

До доходів від участі в капіталі відносять дохід, отриманий підприємством від здійснених ним інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться за методом участі в капіталі. Цей дохід має місце, коли прибуток, отриманий підприємством-об'єктом інвестування, не спрямовується на виплату дивідендів інвесторам, а залишається на його ж подальший розвиток. У такому разі відбувається зростання вартості інвестицій, здійснених підприємствами-інвесторами, пропорційно до їхніх часток у капіталі цього підприємства. Відповідна величина зростання вартості інвестицій, здійснених підприємством-інвестором, і є його доходом від участі у капіталі.

Дохід від участі в капіталі визначається як добуток чистого прибутку, отриманого асоційованим, дочірнім або спільним підприємством, на частку підприємства-інвестора у його статутному капіталі:

$$Д_{у.к} = \alpha \cdot П,$$

де $Д_{у.к}$ – дохід підприємства від участі в капіталі, грн;

α – частка інвестицій підприємства-інвестора у статутному капіталі асоційованого (дочірнього, спільного) підприємства (у вигляді десятичного дробу);

$П$ – прибуток, отриманий асоційованим підприємством, грн. Якщо ж асоційоване (дочірнє, спільне) підприємство зазнало збитків, вартість інвестицій, здійснених підприємствами-інвесторами, зменшиться пропорційно їхнім внескам до статутного капіталу.

При цьому підприємство-інвестор матиме **втрати від участі в капіталі**.

Якщо ж частка інвестицій підприємства до статутного капіталу іншого підприємства становить менш як 20% його обсягу, то доходи, отримані від таких інвестицій, відносять до **інших фінансових доходів**. До складу інших фінансових доходів включають: отримані дивіденди, відсотки, доходи від фінансової оренди (від наданих в оренду майнових об'єктів з правом їх викупу орендарями) та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, отриманих за методом участі в капіталі).

До **інших доходів** належать доходи, отримані підприємством від:

- реалізації необоротних активів і майнових комплексів, фінансових інвестицій;
- зростання курсу валюти, якою володіє підприємство на банківських рахунках (якщо валютні операції не пов'язані з основною діяльністю підприємства);
- безоплатно отриманих матеріальних і нематеріальних цінностей;
- дооцінки вартості основних фондів тощо.

9.4. ДОХІД ПІДПРИЄМСТВА

Доходність підприємства є одним із найголовніших показників, які відображають його фінансовий стан. Такий показник визначає мету підприємницької діяльності. Окрім керівництва фірми і колективу, він цікавить вкладників капіталу (інвесторів, кредиторів), а також державні органи, насамперед податкову службу, фондові біржі, які здійснюють купівлю-продаж цінних паперів.

Основний результат діяльності підприємства визначається за допомогою цілої низки показників, які поділяються на абсолютні та відносні. До **абсолютних** показників відносять прибуток підприємства, який іноді ототожнюють з поняттям "дохід", а до **відносних** – рентабельність підприємства.

Ототожнювати дохід з прибутком підприємства неправильно. Поняття "дохід" широко застосовується як на макроекономічному рівні, так і в побуті. Можна говорити про національний дохід держави, дохід громадянина, дохід підприємства та ін. Але зміст доходу при цьому не однозначний. Досить часто цим поняттям визначають загальну суму грошових надходжень підприємства від реалізованої продукції, виконаних робіт і наданих послуг.

Разом з тим під поняттям "дохід" розуміють фінансовий показник, який визначається як різниця між виторгом, отриманим від підприємницької діяльності, та матеріальними витратами (включаючи витрати, що прирівнюються до них). Таке визначення доходу може бути правильним з точки зору макроекономіки, але стосовно окремого підприємства воно є суперечливим. Річ у тім, що в цьому визначенні заробітна плата розглядається тільки як елемент доходу, а не різновид витрат. На підприємстві ж заробітну плату можна розглядати як з одного, так і з іншого боку. Це залежить від форми власності на

фактори і результати виробництва. Як дохід заробітна плата розглядається тоді, коли вона виплачується основним працівникам, котрі є власниками підприємства. Це стосується переважно індивідуальних, сімейних і колективних підприємств. Як витрати заробітна плата розглядається тоді, коли вона виплачується найманим працівникам (підприємства приватні, спільні, державні та ін.). Таке розуміння доходу та заробітної плати в ньому або поза ним, також не є вдалим. Економічна сутність заробітної плати не може змінюватись залежно від форми власності.

З практичної точки зору, показник “дохід” означає загальну суму коштів, яку одержує підприємство за певний період і яка після вирахування податків, може бути використана на споживання та інвестування. Таким чином, **дохід є виторгом підприємства від реалізації продукції, послуг та виконання робіт без урахування податку на додану вартість та акцизного збору.**

Загальна сума доходу визначається так:

$$\sum_{i=1}^3 D_i = D_1 + D_2 + D_3,$$

з де $\sum_{i=1}^3 D_i$ – сумарне значення доходу від усіх видів діяльності

підприємства;

D_1 – виторг від реалізації виготовленої підприємством продукції (послуг) або кошторисна вартість зданих замовнику об'єктів;

D_2 – кошти, отримані підприємством від компенсацій замовником витрат, не передбачених кошторисом, від пайової участі в спільних підприємствах, від здавання майна в оренду, операцій з цінними паперами, товарного кредиту тощо;

D_3 – виторг, отриманий від реалізації матеріальних цінностей підприємства та послуг невиробничого характеру. Сюди також входять штрафи та пеня, які отримує підприємство від інших організацій за зірвані поставки.

Згідно з останньою редакцією Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”, **валовий дохід** – це загальна сума доходу підприємства від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, як на території України, її континентальному шельфі, виключній (морській) економічній зоні, так і за їх межами. **Валовий дохід включає:**

1. Загальні доходи від продажу товарів (робіт, послуг), зокрема

допоміжних та обслуговуючих виробництв, що не мають статусу юридичної особи, а також доходи від продажу цінних паперів (крім операцій з їх первинного випуску (розміщення) та операцій з їх кінцевого погашення (ліквідації)).

2. Доходи від здійснення банківських, страхових та інших операцій з надання фінансових послуг, торгівлі валютними цінностями, цінними паперами, борговими зобов'язаннями та вимогами.

3. Доходи від спільної діяльності та доходи у вигляді дивідендів, отриманих від нерезидентів, процентів, роялті, володіння борговими вимогами, а також доходів від здійснення операцій лізингу (оренди).

4. Доходи, не враховані під час обчислення валового доходу періодів, що передують звітному, та виявлені у звітному періоді.

5. Доходи з інших джерел, зокрема (але не виключно) у вигляді:

- сум безповоротної фінансової допомоги, отриманої підприємством у звітному періоді, вартості товарів (робіт, послуг), безоплатно наданих підприємству в звітному періоді, крім їх надання неприбутковим організаціям та у межах таких операцій між підприємством і його відокремленими підрозділами, які не мають статусу юридичної особи;

- сум поворотної фінансової допомоги, отриманої підприємством у звітному періоді, що залишається неповерненою на кінець такого звітного періоду від осіб, які не є платниками податку на прибуток (зокрема нерезидентів), або осіб, які згідно із законодавством мають пільги з цього податку;

- сум невикористаної частини коштів, що повертаються зі страхових резервів;

- сум заборгованості, що підлягає включенню до валових доходів;

- сум коштів страхового резерву, використаних не за призначенням;

- вартості матеріальних цінностей, переданих підприємству згідно з договорами схову (на відповідальне зберігання) та використаних ним у власному виробничому чи господарському обороті;

- сум штрафів та (або) недотримки чи пені, фактично одержаних за рішенням сторін договору або відповідних державних органів, суду;

- сум державного мита, попередньо сплаченого позивачем, що за рішенням суду повертається на його користь;

- сум акцизного збору, сплачених (нарахованих) покупцями підакцизних товарів (за їх рахунок) на користь платника такого ак-

цизного збору, уповноваженого законом вносити його до бюджету, а також рентних платежів;

- доходів від продажу електричної енергії (включаючи реактивну).

Не включаються до складу валового доходу

1. Суми податку на додану вартість, отримані (нараховані) підприємством на додану вартість, нарахованого на вартість продажу товарів (робіт, послуг), за винятком випадків, коли підприємство-продавець не є платником податку на додану вартість.

2. Суми коштів або вартість майна, отримані підприємством як компенсація (відшкодування) за примусове відчуження державою іншого майна платника податку у випадках, передбачених законодавством.

3. Суми коштів або вартість майна, отримані підприємством за рішенням суду (арбітражного суду) або внаслідок задоволення претензій у порядку, встановленому законодавством як компенсація прямих витрат або збитків, понесених таким платником податку в результаті порушення його прав та інтересів, що охороняються законом, у разі, якщо вони не були віднесені таким платником податку до складу валових витрат або відшкодовані за рахунок коштів страхових резервів.

4. Суми коштів у частині надмірно сплачених податків, зборів (обов'язкових платежів), що повертаються або мають бути повернені платнику податку з бюджетів, якщо такі суми не були включені до складу валових витрат.

5. Суми коштів або вартість майна, що надходять підприємству у вигляді прямих інвестицій або реінвестицій у корпоративні права.

6. Суми доходів органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування від надання державних послуг (видачі дозволів (ліцензій), сертифікатів, посвідчень, реєстрації, інших послуг, обов'язковість придбання яких передбачено законодавством) у разі зарахування таких доходів до відповідних бюджетів.

7. Суми доходів, що накопичуються на пенсійних рахунках у межах механізму додаткового пенсійного забезпечення.

8. Кошти спільного інвестування інститутів спільного інвестування (ICI), тобто кошти, залучені від інвесторів ICI, доходи від здійснення операцій з активами ICI та доходи, нараховані за активами ICI.

9. Суми одержаного платником податку емісійного доходу.

10. Номінальна вартість взятих на облік, але не оплачених (не

погашених) цінних паперів, які засвідчують відносини позики, а також платіжних документів, емітованих (виданих) боржником на користь (на ім'я) підприємства як забезпечення або підтвердження заборгованості (облігацій, ощадних сертифікатів, казначейських зобов'язань, векселів, боргових розписок, акредитивів, чеків, гарантій, банківських наказів та інших подібних платіжних документів).

11. Кошти або майно, які повертаються власнику корпоративних прав, емітованих юридичною особою, після повної і кінцевої ліквідації такої юридичної особи-емітента або після закінчення договору про спільну діяльність, але не вищі номінальної вартості акцій (часток, паїв).

12. Кошти або майно, що надходять у вигляді міжнародної технічної допомоги, яка надається іншими державами відповідно до міжнародних угод, що набрали чинності у встановленому законодавством порядку.

13. Вартість основних фондів, безоплатно отриманих підприємством для здійснення їх експлуатації у випадках, передбачених законодавством, тобто, якщо такі основні фонди отримано за рішенням органів центральної виконавчої влади; у разі отримання спеціалізованими експлуатуючими підприємствами об'єктів енергопостачання, газо- і теплозабезпечення, водопостачання, каналізаційних мереж відповідно до рішень місцевих органів виконавчої влади та виконавчих органів рад, прийнятих у межах їх повноважень; у разі отримання підприємствами комунальної власності об'єктів соціальної інфраструктури.

14. Кошти або майно, що надаються у вигляді безповоротної допомоги громадським організаціям інвалідів.

15. Інші надходження.

Вважається, що підприємство отримує дохід уже тоді, коли право власності на товари, послуги, вироблені та реалізовані підприємством, переходить до іншого власника, навіть якщо кошти ще не перераховано. У такому разі з'являється дебіторська заборгованість. Тому в бухгалтерській звітності є дві форми звітності, що контролюють доходи. Одна – “Звіт про доходи”, друга – “Звіт про рух грошових потоків”. Перша форма враховує можливий валовий дохід підприємства, який стає джерелом нарахування податків, друга – враховує реальні грошові надходження підприємства.

Але за такого трактування дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) обчислюється як різниця між виторгом і матеріальними та прирівняними до них витратами у собівартості реалізованої продукції.

До матеріальних належать витрати, які входять до відповідного елемента, кошторису виробництва. Прирівняними до матеріальних вважаються витрати на:

- амортизацію основних фондів;
- відрахування на соціальні потреби;
- платежі на виплати, які об'єднуються в кошторисі виробництва під назвою "Інші витрати".

Отже, до матеріальних витрат і витрат, що прирівнюються до них, належать усі елементи витрат кошторису виробництва, за винятком заробітної плати. Знаючи співвідношення величини останньої та матеріальних витрат у кошторисі виробництва, можна обчислити матеріальні витрати у собівартості реалізованої продукції. Інші види доходу визначаються як різниця між виторгом від продажу, залишковою (ліквідаційною) вартістю і матеріальними витратами на демонтаж та реалізацію.

Друге трактування доходу дає можливість визначити загальну суму коштів, які можуть бути використані на подальший розвиток виробництва та оновлення робочої сили, але воно вносить певну плутанину у визначення прибутку як балансового, так і чистого.

9.5. ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА

Прибуток підприємства в загальному значенні – це частина вартості додаткового продукту і є складовою доходу підприємства. Усі підприємства, здаючи замовнику готові об'єкти або реалізуючи продукцію, відшкодовують власні витрати на виробництво, купують основні виробничі фонди і нормовані оборотні засоби, та для нормальної діяльності вони повинні отримувати понад це певний прибуток.

Таким чином, **прибуток** – це частина виторгу, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства.

Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного удосконалення матеріальної бази і продукції, усіх форм інвестування. Він слугує джерелом сплати податків. Враховуючи значення прибутку, вся діяльність підприємства спрямована на його зростання.

Загальна величина прибутку має ті самі джерела утворення, що й дохід:

- прибуток від реалізації продукції;

-
-
- прибуток від позареалізаційних операцій;
 - прибуток від іншої реалізації.

Залежно від формування та розподілу прибуток підприємства поділяють на загальний (балансовий) та прибуток після сплати податків (чистий прибуток). **Загальний (балансовий) прибуток** – це весь прибуток підприємства, отриманий від усіх напрямків його діяльності до сплати податку та розподілу.

Чистий прибуток підприємства – загальний прибуток за вирахуванням суми податку на прибуток.

У закордонній практиці вживається поняття валового, операційного та маржинального прибутків. **Валовий прибуток** – це різниця між валовим доходом підприємства та виробничими витратами, тобто це загальний прибуток разом з невиробничими витратами (адміністративними, витратами на маркетинг, збут тощо). **Операційний прибуток** дорівнює валовому прибутку за вирахуванням невиробничих витрат. **Маржинальний прибуток** становить різницю між обсягом реалізації продукції та змінними витратами виробництва.

Різницю між розрахунком прибутку в Україні та світовій практиці представлено на рис. 9.3.

Принциповими (головними) напрямками використання прибутку є поділ його на дві частини: прибуток, що йде за межі підприємства (виплати власникам корпоративних прав, персоналу підприємства за підсумками роботи, на соціальну підтримку) та нерозподілений прибуток, який залишається на підприємстві. Він залишається на рівні інвестиційного та резервного фондів. Резервний фонд використовується у разі недостатньої кількості оборотних засобів. Інвестиційний фонд акумулює кошти для розвитку виробництва, оновлення його виробничої бази. Проте такий розподіл прибутку умовний, оскільки на кожному підприємстві є власна специфіка розподілу коштів, що має бути врахованою.

Нині підприємства дістали певну самостійність у формуванні власних фондів. Якщо раніше існували нормативи відрахувань у фонди, то тепер підприємства можуть розпоряджатися власним прибутком на свій розсуд, вилучати з нього такі суми до різних фондів, які вважають за потрібне.

На прибуток як економічний показник впливає велика кількість факторів. Ці фактори можна поділити на зовнішні та внутрішні.

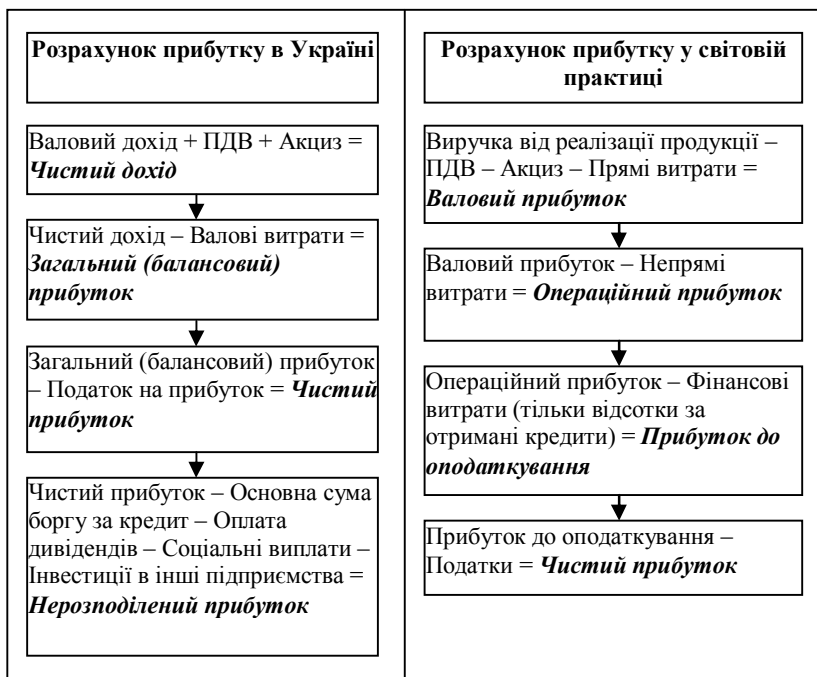


Рис. 9.3. Формування прибутку

До **зовнішніх** відносять такі фактори, які не залежать від розвитку підприємства:

- інфляційні процеси;
- законодавство;
- політика;
- науково-технічний та соціальний розвиток регіону;
- політика оподаткування та ін.

До **внутрішніх** факторів відносять ті, що залежать від діяльності окремого підприємства. Вони можуть впливати на формування прибутку як **безпосередньо**, так і опосередковано. До факторів безпосереднього впливу належать:

- ♦ обсяг продукції, що випускається;
- ♦ собівартість виробництва;
- ♦ ціна продукції, що реалізується;
- ♦ найменування (асортимент) продукції, що випускається.

Вплив перелічених факторів на величину прибутку визначається простим арифметичним способом. Величина впливу факторів опосередкованої дії на прибуток обчислюється за допомогою регресійно-кореляційної залежності. До таких факторів відносять:

- післяпродажний сервіс;
- збільшення або зниження зносу основних виробничих фондів;
- рекламу;
- співвідношення власного та залученого капіталу та ін.

9.6. РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА І МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ЇЇ ПОКАЗНИКІВ

Рентабельність характеризує економічну ефективність виробництва, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) повністю відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток як головне джерело розширеного відтворення.

Для кількісного виміру рентабельності в цілому по аграрних підприємствах використовують такі три традиційні показники: рівень рентабельності, норму прибутку і приведену до земельної площі масу прибутку.

Рівень рентабельності (P) визначається за формулою:

$$P = \frac{П \cdot 100}{Вв},$$

де $П$ – валовий прибуток від реалізації (робіт, послуг);

$Вв$ – виробничі витрати на реалізовану продукцію (її виробнича собівартість).

Для повнішої уяви про реальну ефективність певного виду товарної продукції доцільно цей показник обчислювати з урахуванням витрат на її збут, зменшивши при цьому валовий прибуток на величину цих витрат і водночас збільшивши на них знаменник формули.

Оскільки коефіцієнт віддачі за товарною продукцією:

$$K_{тп} = \frac{ТП}{Вв},$$

де $ТП$ – вартість товарної продукції (робіт, послуг) за поточними цінами реалізації, то рівень рентабельності можна також визначити з виразу:

$$P = \frac{ТП - B\epsilon}{B\epsilon} \cdot 100,$$

або

$$P = (K_{\text{тп}} - 1) \cdot 100 \cdot B\epsilon.$$

Цей показник характеризує економічну ефективність поточних витрат, ступінь їх окупності. Якщо, скажімо, рівень рентабельності становить 85%, це означає, що підприємство за рахунок одержаної грошової виручки повністю відшкодувало витрати виробництва на реалізовану продукцію і додатково одержало на кожний карбованець цих витрат по 0,85 грн прибутку. У тих випадках, коли грошова виручка від реалізації продукції не покриває витрат на її виробництво, визначають показник **рівня збитковості** як процентне відношення суми збитку до собівартості цієї продукції.

Рівень рентабельності в цілому по підприємству характеризує ефективність лише спожитих виробничих ресурсів і не відображає ефективності використання всіх авансованих витрат, що акумулюються у вигляді застосовуваних основних і оборотних фондів. Тому для визначення ефективності використання виробничих фондів розраховують показник норми прибутку (H_n):

$$H_n = \frac{\Pi \cdot 100}{\Phi_{oc} + \Phi_{об}},$$

де Φ_{oc} і $\Phi_{об}$ – середньорічна вартість відповідно основних виробничих фондів і оборотних.

Для характеристики ступеня ефективності сільськогосподарського виробництва і подальших перспектив його розвитку цей показник надто важливий, оскільки однаковий рівень рентабельності для окремих видів сільськогосподарської продукції не створює ще рівних умов для забезпечення однакових темпів зростання обсягу виробництва цих видів продукції, що пояснюється їх різною фондомісткістю.

З економічної точки зору, показник норми прибутку показує, скільки грошових одиниць прибутку приносить кожна грошова одиниця функціонуючих виробничих фондів. Зростання цього показника, як і показника рівня рентабельності, свідчить про підвищення ефективності виробництва. Важливо також зазначити, що фактично досягнута норма прибутку використовується як критерій для оцінки ефективності інвестицій за простими (недискontованими) показниками.

Для оцінки ефективності виробництва в аграрних підприємствах важливе значення має і такий показник, як наведена маса прибутку, що визначається діленням одержаного підприємством валового прибутку

на площу сільськогосподарських угідь. Як буде розкрито далі, цей показник набуває особливого значення для характеристики ефективності виробництва окремих видів продукції.

Рентабельність аграрних підприємств безпосередньо залежить від досягнутого рівня ефективності окремих видів виробництв. Щоб знати, які саме галузі в підприємстві найрентабельніші, а які низько-ефективні, й на основі одержаної інформації розробити заходи щодо подальшого вдосконалення галузевої структури і підвищення прибутковості виробництва, визначають показники рентабельності (крім норми прибутку) в цілому з рослинництва і тваринництва, а також з тих галузей, продукція яких набула товарну форму.

З рослинництва в цілому визначають такі показники рентабельності, як рівень рентабельності і наведену масу прибутку від цього комплексу галузей на гектар ріллі. За окремими культурами доцільно розраховувати три показники: рівень рентабельності, масу прибутку на гектар посіву і масу прибутку на реалізований центнер продукції. При цьому слід брати до уваги такі дві обставини: по-перше, під час визначення наведеної маси прибутку в цілому з рослинництва слід прибуток від рентабельних галузей зменшити на збитки нерентабельних (збиткових) рослинницьких галузей; по-друге, масу прибутку на гектар посіву певної культури (M_k) необхідно визначати з обов'язковим урахуванням її рівня товарності за формулою:

$$M_k = \frac{P_k}{S \cdot K_t},$$

де P_k – прибуток, одержаний від реалізації певної культури;

S – площа посіву культури;

K_t – коефіцієнт товарності.

Значення такого підходу до визначення маси прибутку на гектар посіву культури дуже велике, оскільки дає змогу правильно оцінити дохідність галузі. Якщо, скажімо, з 1 га цукрових буряків за 100% рівня його товарності одержано 2100 грн прибутку, а з 1 га посіву зернових за 50% рівня товарності, але без його врахування – лише 1050 грн, це не означає, що ефективність виробництва першої культури за цим показником вдвічі вища за другу. Якби половина зерна не була залишена на внутрішньогосподарські потреби, а реалізувалась, то з 1 га посіву зернових підприємство одержало б стільки ж прибутку, як з такої ж площі посіву цукрових буряків.

З тваринництва в цілому визначають рівень рентабельності і наведену масу прибутку на гектар сільськогосподарських угідь. При цьому прибуток від рентабельних тваринницьких галузей зменшується

на збитки нерентабельних. З окремих тваринницьких галузей розраховують рівень рентабельності, масу прибутку на середньорічну голову і масу прибутку на центнер реалізованої продукції.

Під час оцінки ефективності окремих галузей слід брати до уваги всі показники рентабельності, й особливо наведену масу прибутку. Якщо користуватися лише показником рівня рентабельності, може скластися неправильна уява про економічну ефективність, а значить, і про ступінь вигідності виробництва тієї чи іншої продукції в умовах господарства. Ця обставина пояснюється тим, що один і той же рівень рентабельності може бути досягнутий за різної маси прибутку на гектар посіву. Адже відомо, що економічний стан підприємства залежить не лише від рівня окупності поточних витрат, а й від маси прибутку в цілому по господарству і на одиницю земельної площі. Чим вищий останній показник, тим більше можливостей має підприємство для нових інвестицій і матеріального стимулювання працівників, тим кращі його шанси в прискоренні темпів розширеного відтворення і зміцненні власних позицій на ринку.

З переходом до ринкової економіки і зростанням конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках дуже важливо для оцінки економічної ефективності виробництва визначати такий показник, як **рентабельність продажу**. Він розраховується за формулою:

$$P_{\pi} = \frac{\Pi}{\text{ТП}} \cdot 100, \text{ тобто } \frac{\text{ТП} - \text{Вв}}{\text{ТП}} \cdot 100.$$

У буквальному трактуванні цей показник показує, яка питома вага прибутку в загальній сумі грошової виручки від реалізації продукції. Зрозуміло, що з підвищенням рівня цього показника зміцнюється, за однакових інших умов, економічний стан підприємства, і навпаки. Проте показник рентабельності продажу має глибший економічний зміст, оскільки характеризує цінову конкурентоспроможність товару. Якщо, наприклад, показник рентабельності продажу становить 50%, то це означає, що ціна, за якою реалізується продукція, може бути знижена навіть на 50% і при цьому підприємство не нестиме збитків, досягаючи нульової рентабельності.

Допускаємо, що валовий прибуток за головною галуззю підприємства становить 400 тис. грн, обсяг реалізації продукції – 900 тис. і її виробнича собівартість – 500 тис. грн. Звідси рентабельність продажу складатиме $44,44\% (400 : 900) \cdot 100$. Якщо ціна на продукцію знизиться на зазначений відсоток, обсяг продажу становитиме тільки 500 тис. грн $(900 \cdot (100 - 44,44) : 100)$, тобто знизиться до суми, достатньої лише для відшкодування понесених витрат. Зрозуміло, що

прибуток при цьому дорівнюватиме нулю. Зазначимо також, що цей показник потрібно розраховувати по кожному виду продукції, яка набуває товарної форми. Це дає змогу об'єктивно оцінювати ступінь цінової конкурентоспроможності кожної з галузей, приймати зважені рішення щодо вдосконалення галузевої структури підприємства і своєчасно реагувати на несприятливі зміни зовнішнього середовища.

9.7. СТУПІНЬ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА. ПОКАЗНИКИ І МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ І НОРМИ ПРИБУТКУ

Важливою економічною категорією, яка властива діяльності підприємства на принципах госпрозрахунку, є рентабельність. Вона означає їх дохідність, прибутковість. У процесі госпрозрахункової діяльності господарства мають відшкодувати власні витрати виручкою від реалізації продукції і одержати прибуток. Тому рентабельність – це важливий показник економічної ефективності сільськогосподарського виробництва, який свідчить про те, що господарство від власної діяльності одержує прибуток.

У результаті господарської діяльності підприємства одержують чистий дохід, що є частиною вартості валової продукції після вирахування витрат на її виробництво.

Прибуток господарства – це реалізована частина їх чистого доходу. Тому маса прибутку сільськогосподарських підприємств і сільського господарства в цілому не повністю відображає їх внесок у створення чистого доходу суспільства. У сільському господарстві величина прибутку підприємства залежить від кількості і якості реалізованої продукції, її структури, рівня собівартості та фактичних цін реалізації.

Характеризуючи рентабельність виробництва окремих видів продукції, галузей і господарств у цілому, недостатньо визначити величину прибутку, необхідно також зіставити її з виробничими витратами. Для цього використовують такі показники, як рівень рентабельності й норма прибутку.

Рівень рентабельності визначається як процентне відношення прибутку до повної собівартості реалізованої продукції. Він показує величину прибутку на одну гривню. Затрат і характеризує ефективність їх використання у поточному році. При цьому кожний процент рентабельності відповідає отриманню однієї копійки прибутку з розрахунку на гривню виробничих витрат.

Рівень рентабельності визначається в цілому по господарству і його називають сукупним рівнем. Дані річного звіту підприємств також дають змогу визначити рівень рентабельності виробництва певного виду продукції, окремої культури або галузі.

Рівень рентабельності характеризує ефективність спожитих засобів виробництва. Рентабельність має кілька модифікованих форм залежно від того, які саме прибуток і ресурси (витрати) використовуються у розрахунках.

Передусім, виокремлюють рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу). Рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу) обчислюється в кількох модифікаціях: рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність акціонерного капіталу.

Рентабельність активів (P_a) характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства та обчислюється за формулою:

$$P_a = \frac{\Pi_{(з/ч)}}{K_a} \cdot 100,$$

де $\Pi_{(з/ч)}$ – загальний (чистий) прибуток підприємства за рік;

K_a – середня сума активів за річним балансом.

Обчислюючи цей показник, виходять як із загального (до оподаткування), так і з чистого (після оподаткування) прибутку. Єдиного методичного підходу тут не існує. Тому треба обов'язково зазначити, який саме прибуток узятو.

Показник рентабельності сукупних активів може бути дезагредований, якщо підприємство здійснює різні види діяльності (за її диверсифікації). У цьому разі поряд із рентабельністю всіх активів визначається рентабельність за окремими видами діяльності (наприклад, рентабельність виробництва, сервісного обслуговування, комерційної діяльності тощо).

Рентабельність власного капіталу ($P_{вк}$) відображає ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів:

$$P_{вк} = \frac{\Pi_q}{K_v},$$

де Π_q – чистий прибуток підприємства;

K_v – власний капітал підприємства.

Величина власного капіталу береться за даними балансу підприємства або його звіту про власний капітал на певну дату.

Рентабельність акціонерного капіталу ($P_{ак}$) свідчить про верхню межу дивідендів на акції та обчислюється так:

$$P_{ак} = \frac{\Pi_q}{K_{ст} \cdot 100},$$

де $K_{ст}$ – статутний капітал (номінальна вартість проданих акцій).

Цей показник можна обчислювати також як рентабельність акціонерного капіталу від звичайних акцій. Тоді з прибутку Π_q віднімають фіксовані дивіденди на привілейовані акції, а зі статутного капіталу – номінальну вартість цих акцій. Фінансова стійкість підприємства характеризується співвідношенням власного і залученого капіталу. Для цього використовуються різні показники, які називають коефіцієнтами. З-поміж них найбільш поширеними є коефіцієнти автономії та забезпечення боргів.

Коефіцієнт автономії (K_a) обчислюється діленням власного капіталу на підсумок балансу підприємства:

$$K_a = \frac{K_a}{K_6},$$

де K_6 – власний капітал підприємства;

K_6 – підсумок балансу (сума всіх джерел фінансування).

Коефіцієнт забезпечення боргів ($K_{зб}$) є модифікацією першого показника і визначається як співвідношення власного та залученого капіталу, тобто:

$$K_{зб} = \frac{K_6}{K_3},$$

де K_3 – капітал залучений (боргові зобов'язання підприємства).

Для визначення економічної ефективності основних і оборотних фондів використовують такий показник, як норма прибутку.

Норма прибутку визначається як процентне відношення прибутку до середньорічної вартості оборотних і необоротних активів. Цей показник розраховується по господарству в цілому і показує величину прибутку, що припадає на одну гривню оборотних і необоротних активів. Практично в різних господарствах часто досягають однакового рівня рентабельності під час виробництва однойменної продукції, але мають різні показники норми прибутку. Це свідчить про те, що оборотні й необоротні активи господарств використовуються з різною ефективністю.

Сільськогосподарські підприємства з урахуванням конкретних умов господарювання визначають необхідний рівень рентабельності, який дає змогу перейти на повний госпрозрахунок і здійснювати свою діяльність на принципах самокупності і самофінансування.

Самокупність характеризує певний рівень економічної

ефективності виробництва в господарствах. Самоокупне підприємство повинне за рахунок власних доходів відшкодовувати виробничі витрати і одержувати прибуток, достатній для внесення в бюджет установлених платежів, повернення банку позичок і процентів по них, утворення фонду матеріального заохочення і підтримання діяльності невиробничих галузей. При цьому маса прибутку забезпечує тільки просте відтворення виробництва.

Досягнення необхідного рівня ефективності при самоокупності є передумовою переходу підприємства до самофінансування, здійснення розширеного відтворення і матеріального стимулювання. В умовах самофінансування обсяг прибутку підприємства забезпечує його самоокупність, а також відрахування від прибутку для збільшення оборотних і необоротних активів та на соціально-культурні заходи.

9.8. ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Оцінювання фінансово-економічного стану підприємства здійснюється переважно за двома напрямками: оцінювання прибутковості та активності і оцінювання фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Основними документами, за якими проводиться оцінювання, є баланс підприємства, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових потоків.

Прибутковість підприємства можна виміряти величиною прибутку підприємства та рентабельністю.

Прибуток показує абсолютний ефект діяльності підприємства без урахування використаних при цьому ресурсів, тому його слід доповнювати відносним показником – рентабельністю. Відносні показники мають ту перевагу, що вони не перебувають під впливом інфляції, оскільки є різним співвідношенням прибутку та вкладеного капіталу. Економічний зміст таких показників полягає в тому, що вони характеризують прибуток, який отримується з кожної гривні засобів, що вкладаються у підприємство.

Залежно від мети аналізу діяльності підприємства розрізняють:

1. Загальний рівень рентабельності підприємства:

$$P_{\text{заг}} = \frac{П_6}{S_{\text{заг}}} 100\%,$$

де $П_6$ – балансовий прибуток;

$S_{\text{заг}}$ – загальна виробнича собівартість.

Такий показник відображає загальну ефективність діяльності підприємства. Найприйнятнішим виразом загального рівня рентабельності є відношення балансового прибутку до суми вартості основних виробничих фондів ($C_{o.v.\phi}$) і нормованих оборотних засобів ($C_{н.о.з}$):

$$P_{заг} = \frac{\Pi_{\phi}}{C_{o.v.\phi} + C_{н.о.з}}.$$

Такий рівень рентабельності показує, наскільки раціонально використовуються матеріальні ресурси підприємства.

2. Рентабельність виробничих фондів. Цей показник називають ще рентабельністю виробництва, що є не зовсім коректним, оскільки до формування прибутку залучаються всі види діяльності підприємства, зокрема, що не пов'язані з його основними виробничими фондами

$$P_{o.v.\phi} = \frac{\Pi_{\phi}}{C_{o.v.\phi}} 100\%.$$

3. Рентабельність сукупних активів характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства:

$$R_{ак} = \frac{\Pi_{\phi}}{C_{ак}} 100\%,$$

де $C_{ак}$ – середня сума активів балансу підприємства.

4. Рентабельність власного (акціонерного) капіталу відображає ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів:

$$R_v = \frac{\Pi}{C_{в.к}} 100\%,$$

де Π – чистий прибуток підприємства за вирахуванням оплати відсотків за кредит;

$C_{в.к}$ – сума власного капіталу.

Величина власного капіталу береться за даними балансу. Вона дорівнює сумі активів за вирахуванням усіх боргових зобов'язань. Цей показник цікавить, передусім, акціонерів, оскільки він визначає верхню межу дивідендів.

5. Рентабельність продукції характеризує ефективність витрат на виробництво і збут продукції:

$$R_{п} = \frac{\Pi_{\phi}}{S_{т.п}} 100\%,$$

де $S_{т.п}$ – повна собівартість товарної реалізованої продукції,

або

$$R_{\pi} = \frac{\Pi_{\pi}}{Q} 100\%,$$

де Q – обсяг реалізованої продукції.

У багатомоноклатурному виробництві поряд з рентабельністю всієї продукції визначається також рентабельність окремих її різновидів. **Рентабельність певного виробу** визначається так:

$$R_i = \frac{Ц_i - S_i}{S_i} 100\%,$$

де $Ц_i$, S_i – відповідно ціна і собівартість i -го виробу.

Усі показники рентабельності можуть бути плановими і фактичними. Різниця полягає в тому, що для визначення планової рентабельності беруть заплановані дані, для фактичної – фактичні.

Рівень рентабельності всіх організацій та установ залежить від величини прибутку, товарної продукції, витрат виробництва, величини основних виробничих фондів і нормованих обігових засобів. Важливими факторами, які забезпечують зростання прибутку і рентабельності підприємства, слугують зростання продуктивності праці, економія матеріальних ресурсів, підвищення фондовіддачі та рівня технічного прогресу, а саме: механізації та автоматизації трудомістких технологічних процесів, удосконалення організації виробництва та ін. Якомога повніше врахування підприємством таких факторів сприятиме підвищенню ефективності його діяльності.

Активність підприємства, його фінансова стійкість та платоспроможність включають у себе багато аспектів діяльності підприємства. Як правило, для визначення цього користуються даними за три роки для того, що визначити динаміку, на підставі якої роблять висновки про те, як міцно тримається підприємство на ринку.

Основні показники для визначення динаміки діяльності підприємства

1. **Оборотність активів** – показник кількості оборотів активів за визначений період (OK):

$$OK = \frac{B}{K_{\text{акт}}},$$

де $K_{\text{акт}}$ – середня величина активів за визначений період.

2. **Оборотність товарно-матеріальних запасів:**

$$O_{\text{т.м.з}} = \frac{S_p}{M_3},$$

де S_p – повна собівартість реалізованої продукції;

M_3 – середня величина запасів у грошовому виразі.

3. **Робочий капітал** – це капітал, необхідний для ведення повсякденної діяльності підприємства. Він показує можливість підприємства стосовно виконання власних боргових зобов'язань.

$$PK = \frac{K_{об.акт} - C_{пот}}{BK - K_{необ.акт}},$$

де PK – робочий капітал;

$K_{об.акт}$ – оборотні активи підприємства;

$C_{пот}$ – поточні зобов'язання;

$K_{необ.акт}$ – необоротні активи підприємства.

У разі отримання додатного значення робочого капіталу можна зробити висновок про те, що підприємство має власні оборотні засоби і спроможне виконати боргові зобов'язання.

Для того, щоб підрахувати, чи вистачить цих коштів на ведення бізнесу, використовують коефіцієнт поточної ліквідності.

4. **Коефіцієнт поточної ліквідності** оцінює, яку частку короткострокових зобов'язань підприємство може швидко погасити, реалізувавши поточні активи.

$$K_{в.л} = \frac{K_{п.акт}}{C_{пот}},$$

де $K_{п.акт}$ – поточні активи підприємства.

Баланс підприємства вважається ліквідним, якщо сума оборотних ліквідних статей покриває суму короткострокових пасивних статей, тобто якщо коефіцієнт поточної ліквідності перевищує одиницю.

5. **Коефіцієнт швидкої поточної ліквідності** необхідний для отримання відповіді на запитання, чи є у підприємства кошти для покриття довгострокових зобов'язань

$$K_{п.п.л} = \frac{K_{п.акт} - TMЗ}{C_{пот}},$$

де $TMЗ$ – товарно-матеріальні запаси.

Нормальним вважається значення коефіцієнта швидкої поточної ліквідності 0,4–0,6.

6. **Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості та середній термін погашення дебіторської заборгованості** показує, за скільки днів погашається дебіторська заборгованість:

$$K_{о.д.з} = \frac{ВД - ПДВ - Акциз}{C_{деб}},$$

де $K_{o.д.з}$ – коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості;
 $C_{деб}$ – середня дебіторська заборгованість.

$$ТДЗ = \frac{Д_k}{ОДЗ},$$

де $Д_k$ – кількість календарних днів у визначеному періоді.
Беруть переважно рік.

7. Коефіцієнт погашення заборгованості кредиторам показує, що підприємство у змозі повернути кредитору кошти з тієї суми, яку воно має повернути протягом звітного періоду:

$$K_k = \frac{\Pi_{оп} - Податки + Аморт.}{C_6},$$

де $\Pi_{оп}$ – операційний прибуток;

C_6 – сума, яку підприємство повертає банку за звітний період.

У разі, якщо цей коефіцієнт дорівнює одиниці, підприємство беззахисне перед ринком, тобто воно все, що мало, вже віддало і не має засобів для швидкої купівлі нових фондів.

8. Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів показує можливості підприємства щодо повернення боргів і покриття збитків за рахунок власного капіталу:

$$K_{з.в} = \frac{C_3}{K},$$

де C_3 – сумарні зобов'язання підприємства;

K – сумарний власний капітал підприємства.

Чим вище значення коефіцієнта, тим гірше для підприємства, бо тим вищі його зобов'язання і нижчі можливості для їх покриття.

9. Коефіцієнт ефективності валового прибутку – необхідний для визначення, наскільки продуктивним є виробничий процес:

$$K_{пв} = \frac{\Pi_v}{ЧД} \cdot 100,$$

де Π_v – валовий прибуток підприємства;

$ЧД$ – чистий дохід підприємства.

За допомогою цього коефіцієнта можна визначити, який вид діяльності краще розвивати або яку продукцію вигідніше випускати підприємству.

10. Коефіцієнт операційного прибутку дає можливість визначити продуктивність бізнес-діяльності підприємства:

$$K_{п.о} = \frac{\Pi_o}{ЧД} \cdot 100,$$

де Π_0 – операційний прибуток підприємства.

11. **Коефіцієнт чистого прибутку**, який визначає ефективність того прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства:

$$K_{п.ч} = \frac{\Pi_{ч}}{ЧД} \cdot 100,$$

де $\Pi_{ч}$ – чистий прибуток підприємства.

Оцінка ринкової позиції підприємства здійснюється за багатьма параметрами розвитку його економіки. У зарубіжній і вітчизняній практиці вже відпрацьований механізм такої оцінки, розроблено систему фінансово-економічних показників, за допомогою яких можна зробити висновок про спроможність підприємства своєчасно повертати взяті кредити та інші боргові зобов'язання, в установлені строки поставляти товари і сплачувати виставлені рахунки за збережені ресурси. Слід також мати на увазі, що низка підприємств випускають цінні папери – акції, облігації, закладні, що вимагає оцінки стану таких підприємств на ринку капіталу. Адже потенційні інвестори повинні знати прибутковість і надійність цінних паперів того чи іншого підприємства з тим, щоб прийняти рішення про доцільність інвестування власних коштів в їх купівлю. Далі наведено методику розрахунку й економічний зміст фінансово-економічних показників, які доцільно використовувати під час оцінки ринкової позиції підприємств.

Така оцінка насамперед здійснюється за даними балансу підприємств, зокрема, піддається детальному аналізу платоспроможність підприємства на основі оцінки таких її показників, як коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності та коефіцієнт моментальної ліквідності.

Крім того, на основі даних балансу визначають показники **фінансової стабільності підприємства**, які також достатньо повно характеризують його ринкову позицію. Такими показниками є коефіцієнт незалежності (автономії), коефіцієнт заборгованості, коефіцієнт фінансового лівериджу і коефіцієнт фінансової міцності (стійкості).

Коефіцієнт незалежності (автономії) визначають за формулою:

$$K_A = \frac{BK}{AK(\text{валюта балансу})}.$$

Цей показник розкриває, скільки одиниць вартості власного капіталу припадає на одиницю вартості авансованого капіталу. Прийнято вважати, що критичне (мінімальне) значення цього коефіцієнта повинно становити не менше 0,5. В іншому разі в активах підприємства домінуватиме позичковий капітал, а це підвищує ризик

банкрутства.

Доповненням до коефіцієнта незалежності є такий показник, як **коефіцієнт заборгованості**, який визначається з виразу:

$$K_3 = \frac{ПК}{АК},$$

де $ПК$ – позичковий капітал. Враховуючи логіку визначення цього показника, стає зрозумілим, що $K_A + K_3 = 1$.

Для глибшого розуміння суті такого показника зауважимо, що під час його визначення за даними балансу позичковий капітал бере-ть-ся в повному обсязі, тобто сума розділів пасиву балансу: другого – “Забезпечення наступних витрат і платежів”, третього – “Довгостро-кові зобов’язання”, четвертого – “Поточні зобов’язання” і п’ятого – “Доходи майбутніх періодів”. Якщо третій, четвертий і п’ятий розділи пасиву є класичними складовими позичкового капіталу, то відносно другого розділу потрібно зробити певне роз’яснення.

У складі цього розділу відображаються кошти, призначені для оплати майбутніх відпусток працівникам, а також на обов’язкове пенсійне забезпечення, соціальне страхування на випадок безробіття, що нараховуються у зв’язку із забезпеченням відпусток. Безумовно, забезпечення оплати відпусток – це зобов’язання підприємства перед власними працівниками, а тому має розглядатися як елемент позичко-вого капіталу. У цьому ж розділі пасиву відображаються кошти на додаткове пенсійне забезпечення. Ці кошти також є зобов’язанням підприємства, якщо працівник зробив внески у пенсійний фонд або коли між ним і підприємством укладено договір про додаткове пенсійне страхування. Специфічним складовим елементом другого розділу є кошти для забезпечення гарантійних зобов’язань, які резер-вуються для забезпечення майбутніх витрат на гарантійний ремонт реалізованої продукції, проведення ремонту предметів прокату тощо. Оскільки зарезервовані кошти вибувають з обігу і не забезпечують майбутньої економічної вигоди, то є підстави їх розглядати як зобов’язання, отже, включати до позичкового капіталу.

У другому розділі пасиву відображаються також цільове фі-нансування і цільові надходження. Тут показані кошти, отримані з бюджету і позабюджетних фондів, від фізичних і юридичних осіб для здійснення заходів цільового призначення. Якщо підприємство одержало кошти за цільовим фінансуванням у попередні роки або у звітному періоді і витратило їх у цьому періоді згідно з взятим зобов’язанням за програмою цільового фінансування, то такі витрати трансформуються, по суті, у дохід підприємств і повинні розглядатися

як джерело формування власного капіталу. В іншому разі кошти цільового надходження приймають форму зобов'язань і мають розглядатися як складова позичкового капіталу.

Як бачимо, для зовнішніх користувачів інформації коефіцієнт заборгованості може бути розрахований за всіма складовими позичкового капіталу (за другим–п'ятим розділами пасиву балансу). Спеціалісти підприємства можуть обчислити цей коефіцієнт, використовуючи первинну інформацію з урахуванням характеру використання коштів цільового фінансування і надходження, який склався на підприємстві.

У практиці роботи підприємств рівень цього показника вважається прийнятним, коли він не перевищує 50%. Якщо ж підприємство зловживає залученням позичкового капіталу, частка останнього в авансовому капіталі стає переважаючою. Це є свідченням внутрішньої нестабільності фінансового стану цього підприємства, і воно стає менш привабливим для партнерів зовнішнього середовища. Враховуючи, що залучення позичкового капіталу за відомих умов дає змогу підприємствам підвищити норму прибутку на власний капітал, кожне з них повинно знайти для себе раціональну частку залучення такого капіталу і не ставити за самоціль її зменшення, оскільки це може призвести до зниження його ділової активності.

Коефіцієнт фінансового лівериджу визначається за відомим нам методичним підходом. Бажано, щоб цей коефіцієнт був меншим або ж дорівнював одиниці.

Коефіцієнт фінансової міцності (стійкості) ($K_{\text{фм}}$) визначається з виразу:

$$K_{\text{фм}} = \frac{BK}{ПЗ - ДМП}.$$

Цей коефіцієнт показує, якою мірою підприємство може покрити за рахунок власних коштів поточні зобов'язання ($ПЗ$) і доходи майбутніх періодів ($ДМП$), які часто є терміновими. Величина $K_{\text{фм}}$ менша одиниці (одиниці він може дорівнювати лише в разі повної відсутності у підприємства довгострокових зобов'язань і забезпечення наступних витрат і платежів, що малоймовірно). Чим менше коефіцієнт $K_{\text{фм}}$ відхиляється від одиниці, тим більша фінансова стійкість підприємства, і навпаки.

Коефіцієнт маневреності власних засобів ($K_{\text{м}}$) розраховується за формулою:

$$K_{\text{м}} = \frac{BK - HA}{BK},$$

де HA – необоротні активи. Цей показник характеризує ступінь мобільності власних засобів підприємства. Величина цього коефіцієнта буде низькою, якщо в структурі авансованого капіталу домінують необоротні активи, і навпаки. По суті, різниця ($BK - HA$) вказує на величину власного обігового капіталу. За недостатньої мобільності власних засобів підприємству значно важче здійснювати поточні платежі, отже, задовольняти потреби в ресурсах, що надходять від постачальників.

Доповнююче значення для оцінки ринкової позиції підприємств мають і такі теж пов'язані з формуванням позичкового капіталу показники, як коефіцієнт довгострокового фінансового ризику і коефіцієнт кратності процентів. Перший з них визначається діленням довгострокових зобов'язань на власний капітал. Він характеризує надійність підприємства як об'єкта інвестування за зворотною залежністю – чим вищий цей показник, тим більша пересторога для інвесторів, і навпаки.

Коефіцієнт кратності процентів визначається діленням операційного прибутку підприємства на витрати з виплати процентів за кредити. Економічний зміст цього показника очевидний – високе значення його є свідченням стійкого фінансового становища підприємства, і навпаки. Адже за однієї і тієї ж величини прибутку коефіцієнт кратності процентів може бути різним і, скажімо, менший його рівень свідчатиме, що підприємство “перевантажено” зобов'язаннями. Для партнерів і потенційних інвесторів це є сигналом, що насторожує їх при укладанні з цим підприємством комерційних угод.

Для оцінки позиції підприємства на ринку капіталів застосовується система показників, що дозволяють інвесторам судити про доцільність придбання тих чи інших цінних паперів. Ця оцінка ґрунтується на визначенні розміру тієї частини активів підприємства, що матеріально забезпечує випущені ним цінні папери – звичайні й привілейовані акції, облігації, зокрема, розмір активів, що залишаються для покриття облігацій (A_o), визначають так:

$$A_o = CA - HA - KЗ,$$

де CA – сукупні активи підприємства;

HA – нематеріальні активи;

$KЗ$ – короткострокові зобов'язання.

На підставі даних про наявність A_o розраховують коефіцієнт покриття облігацій як частку від ділення активів на покриття облігацій на сумарну номінальну вартість. Цей показник дуже важливий для покупців облігацій. Чим він менший, тим більший ризик придбання

згаданих цінних паперів, і навпаки – з підвищенням його зростає ступінь надійності вкладення коштів у цей напрям інвестицій.

Ступінь забезпеченості привілейованих акцій підприємства обчислюється за частиною активів ($A_{\text{п}}$), що визначається з виразу:

$$A_{\text{п}} = CA - HA - БЗ,$$

де $БЗ$ – всі боргові зобов'язання підприємства.

Чим більша величина активів для покриття привілейованих акцій, тим більше є підстав чекати, що підприємство буде в змозі виплачувати обіцяні дивіденди на ці акції і в разі необхідності викупити їх. Ступінь надійності привілейованих акцій встановлюється за допомогою коефіцієнта їх покриття, що визначається відношенням активів для покриття цього виду цінних паперів до кількості привілейованих акцій певного номіналу. Результат показує, скільки припадає чистої вартості активів на одну названу акцію певного номіналу.

Важливо мати на увазі, що оскільки дивіденди за звичайними акціями виплачуються в останню чергу після їх виплати за облігаціями і привілейованими акціями, ступінь забезпеченості звичайних акцій (A_z) визначається за показником чистої балансової вартості активів:

$$A_z = CA - HA - БЗ - НВП,$$

де $НВП$ – номінальна вартість привілейованих акцій.

Розрахована таким способом частка активів дає уяву про те, на яку частку в капіталі підприємства можуть розраховувати власники звичайних акцій за умови його ліквідації й продажу активів за цінами, що діяли на дату складання балансу. За цим типом цінних паперів розраховується також коефіцієнт їх покриття діленням показника A_z на сумарну вартість звичайних акцій відповідного номіналу.

Структура капіталізованих коштів через випуск цінних паперів повинна бути збалансованою. Висока питома вага активів, що припадають на звичайні акції, і помірنا частка облігацій та привілейованих акцій є свідченням збалансованості капіталізованих коштів. Зрозуміло, що надмірна частка облігацій, за якими виплата процентів, а за необхідності і їх викуп здійснюються в першу чергу, знижує рейтинг підприємства в очах потенційних інвесторів як об'єкта вкладення власних коштів в його акції, оскільки це порушує фінансову стабільність такого підприємства і загрожує виникненню серйозних економічних складнощів, навіть банкрутством за умови зниження загальної кон'юнктури ринку або погіршення через певні причини внутрішньогосподарського середовища (прорахунки в менеджменті, доборі кадрів тощо). На рис 9.4. показана шкала першочерговості в

задоволенні претензій щодо цінних паперів різних видів, яка побудована за принципом зниження їх ліквідності та гарантованості виплат.

Так, виплати процентів за облігаціями забезпечуються незалежно від того, чи підприємство отримало прибуток, чи ні, а проценти за привілейованими акціями гарантуються лише в разі прибуткової роботи підприємства чи створення спеціального фонду для таких виплат. Що ж стосується простих акцій, то дивіденди виплачуються лише тоді, коли підприємство має нерозподілений прибуток.

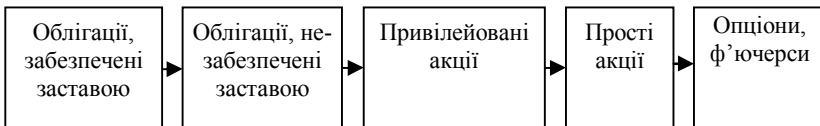


Рис. 9.4. Першочерговість задоволення претензій щодо відшкодування вартості цінних паперів різних видів

У західних фірмах прийнято вважати, що структура капіталізованих коштів, вкладених у цінні папери, є більш-менш збалансованою, якщо в ній питома вага звичайних акцій становить 70–80%, облігацій – 10–15%, привілейованих акцій – 8–15%.

9.9. ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ БЕЗЗБИТКОВОСТІ ВИРОБНИЦТВА І ПРИБУТКОВОСТІ ГАЛУЗІ ЗА ДОПОМОГОЮ ПОКАЗНИКА НОРМИ БЕЗЗБИТКОВОСТІ

Для зручності аналізу беззбитковості виробництва і прибутковості галузі використовується формула норми беззбитковості у вигляді:

$$H_o = \frac{ПВ}{(Ц - ЗВ_o) \cdot q} \cdot 100,$$

де $ПВ$ – постійні витрати;

$Ц$ – ціна реалізації одиниці продукції;

$ЗВ_o$ – змінні витрати на одиницю продукції;

q – обсяг реалізації, ц.

У нашому прикладі норма беззбитковості становить $[900 : (16 - 6) \cdot 300] \cdot 100 = 30\%$. Одержаний результат означає, що беззбитковість досягається за урожайності 90 ц/га цукрових буряків $[(300 \cdot 30) : 100]$.

На норму беззбитковості й дохідність галузі в цілому впливають

чотири фактори: сума постійних витрат, змінні витрати на центнер продукції, ціна реалізації й рівень урожайності. Ступінь впливу цих факторів доцільно визначати за їх зміни на однакову величину, скажімо, на 10%.

Під час збільшення постійних витрат на 10% норма беззбитковості становитиме $[(900 \cdot 1,1) : (16 - 6) \cdot 300] \cdot 100 = 33\%$, а критична точка врожайності – $300 \cdot 0,33 = 99$ ц. Як бачимо, за такої умови, щоб досягти беззбитковості виробництва, потрібно додатково виростити і реалізувати 9 ц цукрових буряків (99 – 90).

Під час збільшення змінних витрат на 10% норма беззбитковості дорівнюватиме 31,9% $[900 : (16 - 6 - 1,1) \cdot 300] \cdot 100$, тобто беззбитковість досягається за реалізації 95,7 ц/га $(300 \cdot 0,319)$, що вимагає додаткового продажу 5,7 ц.

За умови підвищення ціни на 10% норма беззбитковості знижується до 25,9%, а критична точка врожайності досягається за 77,6 ц/га, тобто підприємству, щоб досягти беззбитковості, необхідно виростити і продати на 12,4 ц цукрових буряків менше порівняно з базовим обсягом.

Як видно, однакове збільшення на 10% розглянутих економічних факторів справило далеко не рівнозначний вплив на критичний обсяг виробництва і продажу. Ця обставина є дуже важливою для прийняття управлінським персоналом обґрунтованих рішень під час визначення тактики і стратегії розвитку галузі. Водночас важливою є інформація про зміну норми беззбитковості при зростанні врожайності й стабільному значенні інших факторів, що можливе в сприятливих кліматичних умовах. У нашому прикладі під час підвищення врожайності на 10% норма беззбитковості становить 27,3%, а критична врожайність – 81,9 ц.

Важливо зазначити, що підприємство лише тоді починає одержувати прибуток, коли збільшує обсяг продажу понад його критичний рівень. Цей прибуток формується вже з першої одиниці приросту продукції в розмірі різниці між ціною і змінними витратами. Тому, очевидно, що підприємство одержуватиме тим більший прибуток, чим більше продукції буде реалізовано понад критичний обсяг продажу, і навпаки.

Якщо підприємство ставить собі за мету досягти певного приросту прибутку від реалізації продукції відповідної галузі, закономірно виникає питання: скільки необхідно додатково продати цієї продукції, щоб досягти необхідної суми прибутку? Щоб відповісти на це запитання, складемо рівність:

$$\Pi = q(C - Z_{\text{вц}}) - \Pi B,$$

де $Z_{\text{вц}}$ – змінні витрати на 1 ц продукції.

Приріст прибутку $\Delta \Pi$ визначається як різниця між прибутком при

збільшеному обсязі продажу Π_1 прибутком за досягнутого (базового) обсягу продажу Π_0 , тобто $\Delta\Pi = \Pi_1 - \Pi_0$.

У розгорнутому вигляді цю формулу можна записати так:

$$\Delta\Pi = [q_1 \cdot (\Pi - 3_{\text{вц}}) - \Pi B] - [q_0 \cdot (\Pi - 3_{\text{вц}}) - \Pi B].$$

Звідси приріст продажу продукції (Δq), за якого досягається необхідний підприємству приріст прибутку, визначається за формулою:

$$\Delta q = \frac{\Delta\Pi}{\Pi - 3_{\text{вц}}}.$$

У нашому прикладі за урожайності 300 ц цукрових буряків підприємство може одержати 3000 грн прибутку $[(300 \cdot 16) - (300 \cdot 6) - 900]$, тобто $\Pi_0 = 3000$.

Якщо, скажімо, підприємство поставило за мету збільшити прибуток з 1 га посіву цукрових буряків на 10%, тобто на 300 грн, йому додатково потрібно продати

$$\Delta q = \frac{\Pi \cdot 0,1}{\Pi - 3_{\text{вц}}} = \frac{3000 \cdot 0,1}{16 - 6} = 30 \text{ ц}.$$

Щоб переконатися у правильності одержаного результату, здійснимо такий розрахунок. В абсолютному виразі бажаний приріст прибутку становить 300 грн $(3000 \cdot 10) : 100$, виручка від реалізації додаткової продукції – 480 грн $(30 \cdot 16)$. Змінні витрати на вказаний обсяг продукції дорівнюватимуть 180 грн $(30 \cdot 6)$. Звідси приріст прибутку – $480 - 180 = 300$ грн.

Слід мати на увазі, що підприємством нерідко виробляються такі види продукції, за якими формуються спільні постійні витрати та індивідуально – змінні. Це стосується, насамперед, окремих видів зернових колосових культур – пшениці, ячменю, вівса, жита. Механізм визначення критичного обсягу виробництва в таких умовах модифікується, особливо коли через певні причини фінансовий результат за цими видами виробництва негативний – підприємство зазнає збитків. Тоді виникає питання: якого обсягу виробництва (продажу) цих видів продукції потрібно досягти, щоб забезпечити його беззбитковість?

За таких обставин критичний обсяг виробництва (продажу) досягається, коли:

$$\sum_{i=1}^n q_i \cdot (\Pi_i - 3_{\text{вц}i}) - \Pi B_i = 0,$$

де q_i – обсяг виробництва (продажу) i -го виду продукції;

Π_i – ціна реалізації 1 ц i -го виду продукції;

$3_{\text{вц}i}$ – змінні витрати на 1 ц i -го виду продукції;

PB_i – спільні постійні витрати для i -х видів продукції.

Допускаємо, що в підприємстві вирощують озиму пшеницю, ячмінь і овес. У табл. 9.1. наведені вихідні дані, необхідні для визначення безбитковості виробництва.

Таблиця 9.1

Параметри розвитку зерновиробництва і його фінансовий результат

Показники	Види продукції			Разом
	озима пшениця	ячмінь	овес	
Обсяг виробництва (продажу), ц	10000	4000	2000	16000
Ціна за 1 ц, грн	65	61	58	X
Грошова виручка від реалізації, тис. грн	650	244	116	1010
Структура грошової виручки, %	64,3	24,2	11,5	100
Змінні витрати на 1 ц продукції, грн	46,4	44,4	41,0	X
Змінні витрати на загальний обсяг продажу, тис. грн	464	177,6	82,0	723,6
Постійні витрати, тис. грн	X	X	X	356,57
Фінансовий результат: прибуток (+), збиток (–), тис. грн	X	X	X	–70,17

Завдання полягає в тому, щоб визначити нові обсяги виробництва (продажу) цих видів продукції q_i^n , за яких досягається безбитковість виробництва. Оскільки йдеться про три види продукції, в наведеному рівнянні (1) є три невідомих. Щоб розв'язати його, необхідно обсяг реалізації одного з видів продукції прийняти за базовий і через нього виразити обсяги виробництва (реалізації) двох інших видів продукції. Якщо рівняння (1) зобразити в розгорненому для нашого прикладу вигляді з одночасним виразом перших двох видів продукції – озимої пшениці і ячменю через третій вид продукції – овес, одержимо:

$$\left(\frac{q_1}{q_3} \cdot C_1 + \frac{q_2}{q_3} \cdot C_2 + \frac{q_3}{q_3} \cdot C_3 - \frac{q_1}{q_3} \cdot Z_{e1} - \frac{q_2}{q_3} \cdot Z_{e2} - \frac{q_3}{q_3} \cdot Z_{e3} \right) - PB = 0,$$

де q_i^n – необхідний обсяг виробництва (продажу) окремих видів продукції. Якщо q_3 винести за дужки, а PB перенести в праву частину рівняння, матимемо вираз:

$$\frac{1}{q_3} \cdot (q_1 \cdot C_1 + q_2 \cdot C_2 + q_3 \cdot C_3 - q_1 \cdot Z_{e1} - q_2 \cdot Z_{e2} - q_3 \cdot Z_{e3}) = ПВ.$$

Звідси:

$$\frac{1}{q_3} = ПВ : (q_1 \cdot C_1 + q_2 \cdot C_2 + q_3 \cdot C_3 - q_1 \cdot Z_{e1} - q_2 \cdot Z_{e2} - q_3 \cdot Z_{e3}).$$

Необхідний обсяг виробництва (продажу) окремих видів продукції, за якого досягається беззбитковість, визначається за формулою:

$$q_i^n = \sum_{i=1}^n \frac{1}{q_{\phi}} \cdot q_i,$$

де q_{ϕ} – вид продукції, що прийнято за базовий.

Якщо у формулу підставити фактичні дані з табл. 9.1, одержимо $1/q_3 = 1,245$. Це означає, що обсяг виробництва (продажу) озимої пшениці потрібно довести до 12450 ц ($10000 \cdot 1,245$), ячменю – до 4980 ц ($4000 \cdot 1,245$) і вівса – до 2490 ц ($2000 \cdot 1,245$). Змінні витрати при цьому становитимуть 900882 грн, а грошова виручка – 1257450 грн. Неважко пересвідчитись, що за таких умов досягається беззбитковість виробництва ($1\ 257\ 450 - 900\ 882 = 356\ 568$). Очевидно, що беззбитковість у цьому випадку є результатом зниження частки постійних витрат на одиницю названих видів продукції за рахунок зростання їх обсягів виробництва до визначених за формулою рівнів.

Зазначимо також, що визначений критичний обсяг виробництва (продажу) є таким для тієї структури зернових культур, що склалася на підприємстві. За її зміни беззбитковість може бути досягнута за іншого критичного обсягу, можливо меншого, ніж розраховано у нашому прикладі.

9.10. ЧИННИКИ ЗРОСТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА (ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА)

Рівень економічної та соціальної ефективності виробництва (діяльності) залежить від багатьох чинників. Тому для практичного вирішення завдань управління ефективністю важливого значення набуває класифікація чинників її зростання за певними ознаками. Класифікацію чинників зростання ефективності (продуктивності) виробничо-економічних та інших систем діяльності доцільно здійснювати за трьома ознаками:

1. Видами витрат і ресурсів (джерелами підвищеним);
2. Напрямами розвитку та вдосконалення виробництва (діяльності);
3. Місцем реалізації в системі управління виробництвом (діяль-

ністю). Саме таку класифікацію чинників зростання ефективності наведено на рис. 9.5.



Рис. 9.5. Інтегрована модель і класифікація чинників ефективності діяльності первинних суб’єктів господарювання

Групування чинників за першою ознакою уможливило достатньо чітке визначення **джерел підвищення ефективності**: зростання продуктивності праці і зниження зарплатомісткості продукції (економія затрат живої праці), зниження фондомісткості та матеріаломісткості виробництва (економія затрат уречевленої праці), а також раціональне використання природних ресурсів (економія затрат суспільної праці). Активне використання цих джерел підвищення ефективності виробництва (діяльності) передбачає здійснення комплексу заходів, які за змістом характеризують **основні напрями розвитку та вдосконалення виробничо-комерційної діяльності суб'єктів господарювання** (друга класифікаційна ознака).

Визначальними напрямками є:

1. Прискорення науково-технічного та організаційного прогресу (підвищення техніко-технологічного рівня виробництва; удосконалення структури виробництва, організаційних систем управління, форм і методів організації діяльності, її планування та мотивації);

2. Підвищення якості й конкурентоспроможності продукції (послуг);

3. Усебічний розвиток та вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Практично найважливішою треба вважати класифікацію чинників ефективності **за місцем реалізації в системі управління діяльністю** (третя ознака групування чинників). Особливо важливим є виокремлювання внутрішніх (внутрішньогосподарських) і зовнішніх (народногосподарських) чинників, а також поділ низки внутрішніх чинників на так звані тверді і м'які.

Класифікація внутрішніх чинників на “тверді” і “м'які” є досить умовною, але широко використовуваною в зарубіжній практиці господарювання. Специфічну назву цих груп чинників запозичено з комп'ютерної термінології, відповідно до якої сам комп'ютер називається “твердим товаром”, а програмне забезпечення – “м'яким”. За аналогією “твердими” чинниками називають ті, які мають фізичні параметри і піддаються вимірюванню, а “м'якими” – ті, що їх не можна фізично відчутти, але вони мають істотне значення для економічного управління діяльністю трудових колективів.

Можливі напрями реалізації внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності підприємств та організацій неоднакові за мірою впливу, ступенем використання та контролю. Тому для практики господарювання, керівників і відповідних спеціалістів (менеджерів) суб'єктів підприємницької чи інших видів

діяльності важливим є детальне знання масштабів дії, форм контролю та використання найістотніших внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління діяльністю трудових колективів. Той чи інший суб'єкт господарювання може й мусить постійно контролювати процес використання внутрішніх чинників через розробку та послідовну реалізацію власної програми підвищення ефективності діяльності, а також урахувати вплив на неї зовнішніх чинників. У зв'язку з цим виникає необхідність конкретизації напрямків дії та використання головних внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

1. **Технологія.** Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, справляють найістотніший вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції (надання послуг). За принципом ланцюгової реакції вони спричиняють суттєві (нерідко докорінні) зміни в технічному рівні та продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів, підготовці та кваліфікації кадрів тощо.

2. **Основні засоби** належить провідне місце в програмі підвищення ефективності, передовсім, виробничої, а також іншої діяльності суб'єктів господарювання. Продуктивність діючого устаткування залежить не тільки від його технічного рівня, а й від належної організації ремонтно-технічного обслуговування, оптимальних строків експлуатації, змінності роботи, завантаження в часі тощо.

3. **Матеріали та енергія** позитивно впливають на рівень ефективності діяльності, якщо вирішуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції (послуг), раціоналізуються управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання.

4. **Продукція.** Самі продукти праці, їхня якість і зовнішній вигляд (дизайн) також є важливими чинниками ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Рівень останньої має корелювати з корисною вартістю, тобто ціною, яку покупець готовий заплатити за виріб відповідної якості. Проте для досягнення високої ефективності господарювання самої тільки корисності товару недостатньо. Пропоновані підприємством (організацією) для реалізації продукти праці мають з'явитися на ринку в потрібному місці, у потрібний час і за добре обміркованою ціною. У зв'язку з цим суб'єкт діяльності має стежити за тим, щоб не виникало будь-яких організаційних та економічних перешкод між виробництвом продукції (наданням послуг) та окремими стадіями маркетингових досліджень.

5. Працівники. Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники – керівники, менеджери, спеціалісти, робітники. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому зумовлюються дійовим мотиваційним механізмом на підприємстві (в організації), підтриманням сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі.

6. Організація і системи. Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують добру організацію діяльності підприємства (установи), що забезпечує необхідну спеціалізацію та координацію управлінських процесів, отже, вищий рівень ефективності (продуктивності) будь-якої складної виробничо-господарської системи. При цьому остання для підтримування високої ефективності господарювання має бути динамічною та гнучкою, періодично реформуватися відповідно до нових завдань, що постають за зміни ситуації на ринку.

7. Методи роботи. За переважання трудових процесів досконаліші методи роботи стають достатньо перспективними для забезпечення зростання ефективної діяльності підприємства (організації). Постійне вдосконалення методів праці передбачає систематичний аналіз стану робочих місць та їхню атестацію, підвищення кваліфікації кадрів, узагальнення та використання нагромадженого на інших підприємствах (фірмах) позитивного досвіду.

8. Стиль управління, що поєднує професійну компетентність, діловитість і високу етику відносин між людьми, практично впливає на всі напрямки діяльності підприємства (організації). Від нього залежить, у якій мірі враховуватимуться зовнішні чинники зростання ефективної діяльності на підприємстві (в організації). Відтак належний стиль управління як складовий елемент сучасного менеджменту є дійовим чинником підвищення ефективної діяльності будь-якого підприємства, кожної підприємницької структури.

9. Державна економічна й соціальна політика істотно впливає на ефективність суспільного виробництва. Основними її елементами є:

- практична діяльність владних структур;
- різноманітні види законодавства (законотворча діяльність);
- фінансові інструменти (заходи, стимули);
- економічні правила та нормативи (регулювання доходів і оплати праці, контроль за рівнем цін, ліцензування окремих видів діяльності);

- ринкова, виробнича й соціальна інфраструктури;
- макроекономічні структурні зміни; є) програми приватизації державних підприємств (організацій);

- комерціалізація організаційних структур невиробничої сфери.

10. Інституціональні механізми. Для безперервного підвищення ефективної діяльності всіх суб'єктів господарювання держава має створити відповідні організаційні передумови, що забезпечуватимуть постійне функціонування на національному, регіональному чи галузевому рівнях спеціальних інституціональних механізмів – організацій (дослідних і навчальних центрів, інститутів, асоціацій). Їхню діяльність треба зосередити на:

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

- 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.

11. Інфраструктура. Важливою передумовою зростання ефективності діяльності підприємств (організацій) є достатній рівень розвитку мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури. Нині всі підприємницькі структури користуються послугами інноваційних фондів і комерційних банків, бірж (товарно-сировинних, фондових, праці) та інших інститутів ринкової інфраструктури. Безпосередній вплив на результативність діяльності підприємств (організацій) справляє належний розвиток виробничої інфраструктури (комунікацій, спеціалізованих інформаційних систем, транспорту, торгівлі тощо). Вирішальне значення для ефективного розвитку всіх структурних елементів економіки має наявність широкої мережі установ соціальної інфраструктури.

12. Структурні зміни в суспільстві також впливають на показники ефективності на різних рівнях господарювання. Найважливішими є структурні зміни економічного та соціального характеру. Головні з них відбуваються в таких сферах:

1. Технології, наукові дослідження та розробки, супроводжувані революційними проривами в багатьох галузях знань (пропорція імпортованих та вітчизняних технологій);

2. Склад та технічний рівень основних фондів (основного капіталу);

3. Масштаби виробництва та діяльності (переважно за деконцентрації з допомогою створення малих і середніх підприємств

та організацій);

4. Моделі зайнятості населення в різних виробничих і невиробничих галузях;

5. Склад персоналу за ознаками статі, освіченості, кваліфікації тощо.

Лише вміле використання всієї системи перелічених чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва (діяльності).

При цьому обов'язковість урахування зовнішніх чинників не є такою жорсткою, як чинників внутрішніх.

10. АНТИКРИЗОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

10.1. ЗАГАЛЬНЕ ПОНЯТТЯ ПРО КРИЗУ, ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ. ВИДИ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ. АНАЛІЗ ПРИЧИН І СИМПТОМІВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ ТА ВИЯВЛЕННЯ "СЛАБКИХ МІСЦЬ"

У центрі уваги економічної науки перебуває сучасна криза. Про неї розмірковують теоретики і практики, представники різних наукових напрямів, державні діячі та політики. Вона має дуже істотні особливості порівняно з відомими досі та є дійсно першою глобальною кризою, багаторівневою і всеохоплюючою, яка нічого не залишила поза сферою свого впливу. У ній зійшлися численні кризові явища довго-, середньо- і короткострокового характеру, циклічні, постійні та випадкові процеси, глибинні та поверхові тенденції. Розібратися в усьому різноманітті проявів глобальної кризи можливо лише на основі її розуміння як однієї з форм соціально-економічної динаміки.

Криза – розклад, занепад, загострення (політичних, економічних, соціальних) протиріч.

Економічна криза характеризується такими показниками:

- падіння обсягів виробництва;
- падіння фондових індексів;
- ріст безробіття і масові звільнення;
- падіння обсягу споживання індивідуальними господарствами.

Політична криза – це ситуація в державі, яка склалася через неможливість узгоджених дій між політичними силами, наслідком чого є припинення всіх законотворчих процесів і ослаблення державного контролю.

Біржова криза – масовий розпродаж акцій та облігацій на фондовій біржі, спричинений різким падінням курсу цінних паперів.

Валютна криза – різкі коливання валютних курсів, девальвація та ревальвація валют тощо.

Грошово-кредитна криза – порушення грошового обігу внаслідок інфляційних процесів у країні.

Екологічна криза – ситуація, що виникає в екологічних системах внаслідок порушення рівноваги під впливом стихійних природних явищ або внаслідок впливу антропогенних чинників.

Економічна криза – відносно надвиробництво товарів, які не знаходять збуту внаслідок обмеженості платоспроможного попиту

населення.

Фінансова криза – глибокий розлад фінансової системи держави.

Причини виникнення кризи

Кризи відображають не тільки протиріччя функціонування і розвитку, але можуть виникати й у самих процесах функціонування. Це можуть бути, наприклад, протиріччя між рівнем техніки і кваліфікацією персоналу, між технологіями й умовами їх використання (приміщення, кліматичне середовище, технологічна культура та ін.).

Криза – це загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості у навколишньому середовищі.

Причини криз, що виникають на підприємствах, можуть бути різними. Вони поділяються на об'єктивні, пов'язані з циклічними потребами модернізації і реструктуризації підприємств, а також з несприятливими впливами зовнішнього середовища організацій, і суб'єктивні, що відображають помилки і волюнтаризм в управлінні.

Причини криз можуть носити також природний характер, що відбивають явища клімату, землетрусу, повені й інших катаклізмів природного походження. А можуть носити техногенний відбиток, пов'язаний з діяльністю людини.

Причини кризи можуть бути зовнішніми і внутрішніми. Перші пов'язані з тенденціями і стратегією макроекономічного розвитку чи навіть розвитку світової економіки, конкуренцією, політичною ситуацією в країні. Другі – з ризикованою стратегією маркетингу, внутрішніми конфліктами, недоліками в організації виробництва, недосконалістю управління, інноваційною й інвестиційною політикою.

Якщо кризу розуміти саме таким чином, то можна констатувати ту обставину, що небезпека кризи існує завжди і її необхідно передбачати і прогнозувати.

У розумінні кризи велике значення мають не тільки її причини, а й різноманітні наслідки: можливе відновлення організації чи її руйнування, оздоровлення чи виникнення нової кризи. Вихід із кризи не завжди пов'язаний з позитивними наслідками. Не можна виключати перехід у стан нової кризи, навіть ще глибшої і тривалішої. Кризи можуть виникати як ланцюгова реакція. Існує можливість і консервації кризових ситуацій на досить тривалий час. Це може пояснюватися певними політичними причинами. Взагалі наслідки кризи найтісніше

пов'язані з двома факторами: її причинами і можливістю управління процесами кризового розвитку.

Наслідки кризи можуть призвести до різких змін чи м'якого тривалого і послідовного виходу. Післякризові зміни в розвитку організації бувають довгостроковими і короткостроковими, якісними і кількісними, оборотними і необоротними. Причому вони можуть носити як позитивний, так і негативний характер як для самої організації, так і для навколишніх (соціум, екологія і т.д.). Тому керівництву необхідно вкрай відповідально підходити до прийняття рішень антикризового характеру.

Види економічних криз

Кризи бувають регулярні (циклічні) чи періодичні, котрі повторюються з визначеною закономірністю, і нерегулярні. Регулярні кризи надвиробництва дають початок новому циклу, у ході якого економіка послідовно проходить чотири фази, і підготовляє базу для наступної кризи. Вони характеризуються тим, що охоплюють усі сфери економіки, досягаючи великої глибини і тривалості. До нерегулярних економічних криз відносять проміжні, часткові, галузеві і структурні. Проміжна криза не дає початку новому циклу, а перериває на визначений час плин фази чи підйому поживавлення. Він менш глибокий і менш тривалий у порівнянні з періодичним і, як правило, носять локальний характер.

Часткова криза відрізняється від проміжної тим, що вона охоплює не всю економіку, а будь-яку сферу суспільного відтворення. Характерним прикладом є банківська криза в Німеччині 1932 р.

Галузева криза охоплює одну з галузей народного господарства. Приводом для цього можуть послужити різноманітні причини, зокрема, диспропорції в розвитку галузі, структурна перебудова, надвиробництво. Такі кризи бувають національними і міжнародними. До останньої відноситься криза світового судноплавства в 1958–1962 рр. і криза в текстильній промисловості у 1977 р.

Структурна криза є порушенням закону пропорційного розвитку суспільного виробництва. Це виявляється в серйозних диспропорціях між галузями, з одного боку, і випуском найважливіших видів продукції в натуральному вираженні, необхідних для збалансованого розвитку, з іншого. У 70-і роки економіку Заходу паралізували енергетична, сировинна і продовольча кризи.

Перед настанням чергової періодичної кризи виробництво досягає найвищого рівня, за яким уже ховається надвиробництво.

Найвдалішими є такі трактування кризи на підприємстві:

- незапланований та небажаний, обмежений в часі процес, який може суттєво заважати і навіть зробити неможливим функціонування підприємства;

- це ситуативна характеристика функціонування будь-якого суб'єкта, що є наслідком невизначеності в його зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Наведені трактування відображають два основних ставлення до кризових ситуацій, що зустрічаються в працях зарубіжних і вітчизняних авторів – негативне та позитивне. За негативного ставлення до кризи увага акцентується на її руйнівному впливі на діяльність підприємства; на загрозі банкрутства, яку спричиняє криза. Позитивне ставлення ґрунтується на розумінні кризи як об'єктивного процесу, пов'язаного з розвитком системи.

Ми поділяємо ставлення до кризи, як до об'єктивного процесу, що призводить до оптимізації системи або її знищення у разі неспроможності адаптуватися до нових умов та розвиватися, адже це ставлення ґрунтується на діалектичній єдності основних тенденцій в існуванні системи – сталого функціонування та розвитку, що поступово змінюють одна одну.

Таким чином, подолання кризи дає новий поштовх розвитку підприємства, сприяє переходу на принципово новий рівень організації та управління за короткий час, тобто у разі вдалого подолання кризи значно підвищується ефективність менеджменту на підприємстві, повільний еволюційний розвиток підприємства змінюється різким революційним стрибком. Але для досягнення вказаних позитивних результатів підприємство має бути готовим до подолання кризових ситуацій, а види та параметри кризи, а також тенденції її розгортання – чітко визначеними.

На сьогоднішній день різними авторами запропоновано багато схем класифікації криз на підприємстві. Для опису кризи як процесу існують різні точки зору. Узагальнюючи різні підходи, кризи на підприємстві можна класифікувати з таких позицій: з позиції стратегічного розвитку, стадії життєвого циклу, походження чинників, з точки зору масштабу, агрегованого стану, загрози цілям підприємства, основних складових діяльності підприємства (рис. 10.1).

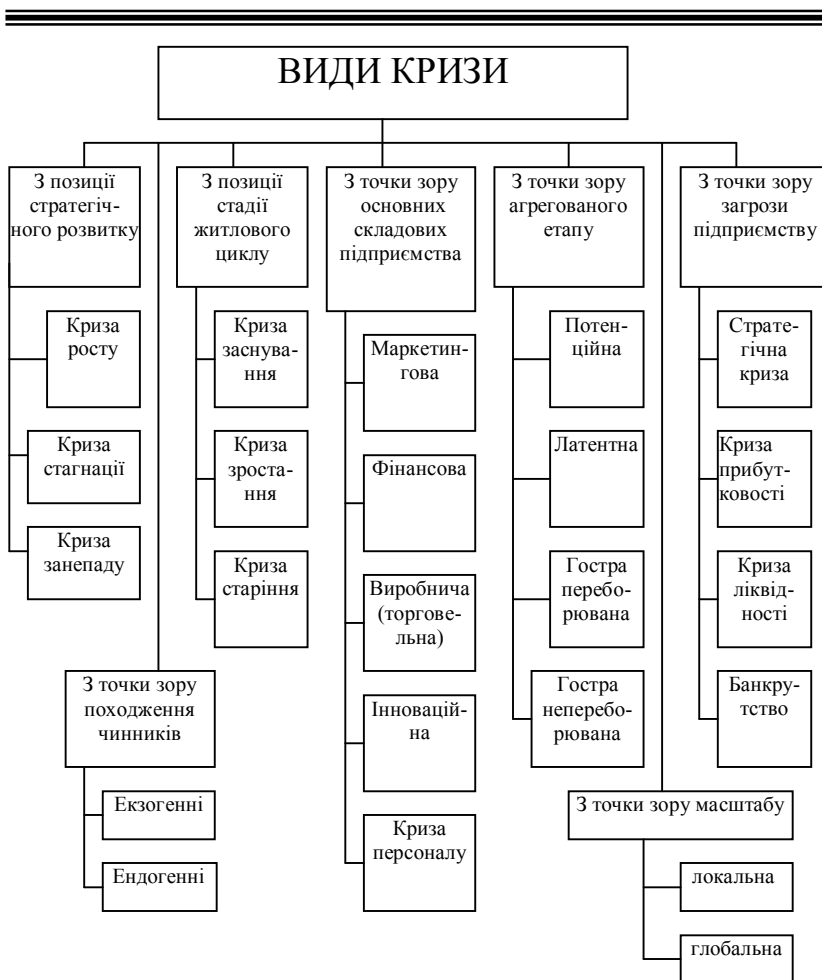


Рис. 10.1. Узагальнена система класифікації криз на підприємстві

Ключовими параметрами, що описують кризу, деякі автори пропонують вважати такі: проблематика кризи; масштаб кризи; галузь розвитку, охоплена кризою; стадія (фаза) кризи; причини кризи; можливі наслідки; гострота кризи. Інші автори пропонують розглядати їх скорочений перелік у такому вигляді: вид кризи, фактори (причини) кризи, фаза розвитку кризи. На наш погляд, до параметрів, що описують кризу, доцільно віднести:

1. Масштаб кризи як показник рівня її системності;
2. Вид кризи як показник, що характеризує вражені кризою сфери та напрями діяльності;
3. Фазу (стадію) кризи як показник, що характеризує розгортання кризи в часі;
4. Гостроту кризи як показник, що характеризує ступінь загрози існуванню підприємства.

Розглядаючи кризу як процес, що існує та розвивається в тривимірному просторі, доцільно використовувати 2-й, 3-й та 4-й з наведених вище параметрів. Тоді кризовий процес на підприємстві можна відобразити таким чином (рис. 10.2).

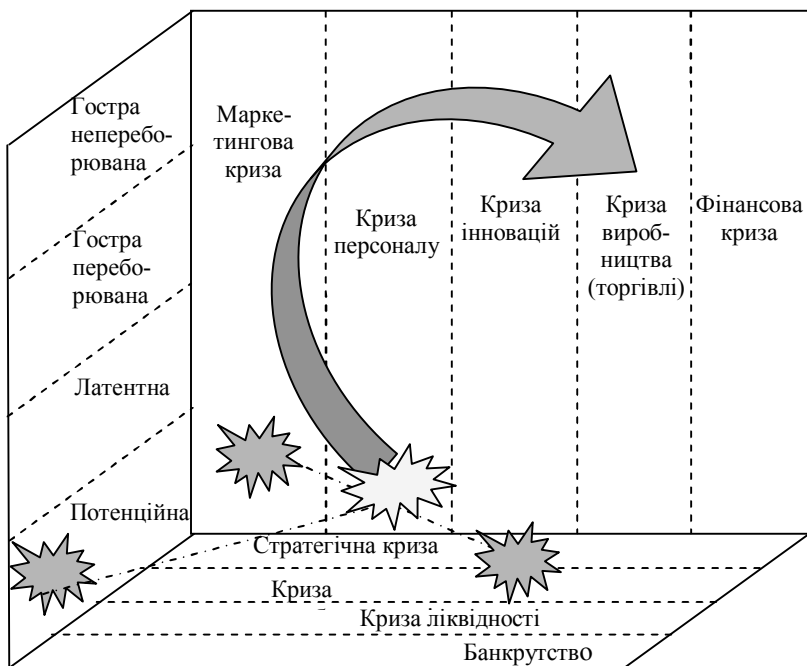


Рис. 10.2. Графічне зображення виникнення та розгортання кризи

Щодо кількісних показників, які мають характеризувати кожний із запропонованих параметрів, то найдоцільнішим вважаємо використання класичних показників, що характеризують певні види діяльності підприємства; використання відхилень показників від

значень, притаманних сталому успішному функціонуванню.

Для розробки та обґрунтування системи класичних показників було проведено анкетування керівників 20 українських підприємств, їм запропонували вибрати коефіцієнти, які, на їхню думку, найкраще характеризують діяльність основних складових підприємства.

Відповідно до рівня освіти та досвіду роботи відповідям керівників було присвоєно рейтинг за значенням в діапазоні від 0,1 до 0,9. Сформовану таким чином систему показників наведено в табл. 10.1.

Як бачимо, на українських підприємствах використовується обмежена кількість коефіцієнтів, що не дозволяє зробити поглиблений аналіз.

Таблиця 10.1

Показники, що характеризують основні напрями діяльності підприємств

Вид	Показник	Розрахунок
Маркетинг	Частка ринку	Обсяг продажу / Місткість ринку
	Ефективність заходів	Економічний ефект / Витрати
Фінанси	Ліквідність	Поточні активи / Поточні зобов'язання
	Платоспроможність	Грошові кошти / Поточні зобов'язання
	Фінансова залежність	Активи / Власний капітал
Виробництво	Рентабельність активів	Чистий прибуток / Активи (середні)
	Фондомісткість	Вартість основних фондів / Валовий прибуток
Торгівля	Рентабельність продажу	Чистий прибуток / Обсяг продажу
Інновації	Ефективність заходів	Економічний ефект / Витрати
Персонал	Плинність кадрів	Кількість звільнених, переведених та нових співробітників
	Економічний ефект від підвищення кваліфікації	Економічний ефект / Витрати на навчання

Дослідження наведених вище параметрів кризи та відхилень коефіцієнтів від значень, притаманних успішному функціонуванню, дозволить поглибити розуміння кризи як процесу, його закономірностей та тенденцій розгортання. Подальша розробка системи показників для опису кожного із запропонованих параметрів дасть змогу моделювати та детальніше досліджувати кризові ситуації, а також удосконалити методи їх прогнозування.

Відповідно до такого підходу, на основі узагальнення різноманітних кризових проявів **у структурі кризи можна виділити три найбільші складові: цивілізаційну, соціогуманітарну і фінансово-економічну.**

Цивілізаційна криза проявляється у кризі самого цивілізаційного устрою світу, в основі якого лежать економічні підходи і економічна людина з її раціонального поведінкою. Розвиток суспільства, з одного боку, впирається у природні рамки економічного зростання, з іншого – сам ставить рамки, не розв'язуючи проблем збереження людської цивілізації, а загострюючи їх у світовому масштабі. "Нинішня ... світова криза, – зазначає Ю. Осипов, – якраз з числа не просто економічних криз, а саме, криз самої по собі економіки, мало того, з числа криз, які сходять до загальної кризи економізму, тобто криза вже епохи **загальної кризи економічної цивілізації**, та сама криза, яка, з одного боку, породжується загальною кризою економічної цивілізації, а з другого – за допомогою якої економічна цивілізація намагається свою загальну кризу подолати".

Соціогуманітарна криза полягає в тому, що з економічним розвитком у світовому масштабі поглиблюються соціальні суперечності, зростає диференціація суспільства, дедалі повніший розвиток одних членів суспільства поєднується з деградацією інших, зростають ризики фрагментації та розкладання суспільства. Середній дохід у США перевищує середній дохід в Африці у 20 разів. Співвідношення ВВП на душу населення у найбагатшій країні та середнього доходу у найбіднішій країні становить 120:1. А середній дохід 1% найбагатших громадян США перевищує середній дохід 1% найбіднішого населення Конго у 5000 разів. Тим часом ще п'ять століть тому ці відмінності практично не були помітні.

Нарешті, **фінансово-економічна криза** становить серцевину сучасної глобальної кризи, охоплює всі основні складові економіки і включає в себе цілу систему локальних криз (зокрема, іпотечну, банківську, боргову, виробничу, будівельну, а також кризи в окремих країнах і регіонах). Разом з тим у її структурі можна виділити дві

найважливіші складові, які істотною мірою визначають її сучасні особливості: фінансову і економічну. Криза розпочалась у США як іпотечна, охопила банківську систему і потім поширилася по всьому світу, проникнувши до виробничої сфери, набуваючи у кожній країні особливих характеристик і форм проходження залежно від місцевої специфіки.

Причини та симптоми фінансової кризи

Симптоми кризи :

- рівень ліквідності;
- рівень прибутковості;
- величина Cash-Flow;
- якість менеджменту;
- відносини із споживачами, партнерами та державними органами;
- відносини з засновниками;
- відносини із банками.

Ідентифікація “слабких місць” :

- дефіцит ліквідності;
- високий рівень заборгованості;
- високий рівень собівартості в порівнянні з конкурентами;
- прорахунки в інвестиційній сфері;
- відсутність контролінгу;
- низька якість маркетингу.

Вихід з кризи означає знаходження шляхів руху фінансово-економічної системи і розв’язання її внутрішніх суперечностей:

♦ встановлення відповідності між рухом реальної вартості та її представників у фінансовій сфері, яка б забезпечувала адекватну станові економіки міру співвідношення монетизації, капіталізації та сек’юритизації; блокування їх рефлексивної мультиплікації та ентропії фінансово-економічної системи;

♦ утворення декількох емісійних центрів регіональних валют (наприклад, зони юаня, динара, рубля та ін.), які візьмуть на себе частину функцій, виконуваних сьогодні долларом як світовими грошима, що зробить емісію більш контрольованою;

♦ перехід від переважно параметричного до переважно інституційного регулювання економіки шляхом вироблення системи правил і обмежень (бюджетних, монетарних, інвестиційних та ін.), які б дозволяли суб’єктам приймати збалансовані рішення в умовах зростання параметричної невизначеності, а також глобалізація регулювання.

10.2. ЦИКЛІЧНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІЧНІ КРИЗИ

Світова економічна наука розробила теорії циклічного розвитку та економічних криз у кінці ХІХ – середині ХХ ст. і виробила конкретні шляхи та механізми подолання кризових явищ і пом'якшення їх соціальних наслідків. Згідно з працями відомих економістів – К. Маркса, М. Туган-Барановського, Р. Гильфердінга, А. Афталіона, М. Бунятяна та ін. – процес економічного зростання передбачає безперервний розвиток, але практика свідчить, що ця безперервність неоднорідна і має свої фази, стадії і особливості. Так, періодично спостерігаються стадії: стабільного розвитку економіки, пожатвання підприємницької діяльності; загострення всіх суперечностей суспільного відтворення, зокрема між виробництвом і споживанням, попитом та пропозицією, з наступним застоєм у всіх галузях економіки.

Економіка проходить періодично повторюючи періоди зростання об'ємів національного виробництва та їх скорочення. Відрізнитись можуть не тільки темпи змін (наприклад, річних підйомів ВВП), але і направленність змін (підйоми або спади). Стабільність повторів, проходження національною економікою певних станів дає можливість стверджувати про циклічність її розвитку.

Економічний цикл – це сукупність певних станів національної економіки, що періодично повторюються – розширення або скорочення об'ємів виробництва. Його ще називають циклом ділової активності.

Циклічність є не випадковим, а закономірним явищем господарського життя суспільства в умовах ринку і виробництва, що розвивається. При цьому коливання фаз, що знижуються, та тих, що підвищуються в процесі економічного зростання супроводжуються істотними модифікаціями в структурі економіки, динаміці цін, обсягах виробництва, співвідношеннях продуктивності праці і доходів, нагромадженні і споживанні, виробництві засобів виробництва і виробництві предметів споживання. Циклічність відображає нерівномірний розвиток економіки по спіралі, перехід від одного сталого її стану до іншого. За своїм бурхливим і нерівномірним проявом економічні цикли, як образно відзначав американський економіст П. Самуельсон, нагадує хвилі епідемічних захворювань, капризи погоди або коливання температури у дитини.

Періодичність зміни фаз і стадій в розвитку економіки викликане численними причинами і умовами, чинність яких треба

враховувати під час вироблення економічної політики держави і правил економічної поведінки всіх суб'єктів господарювання. Так, економічні цикли зумовлені наявністю на сонці плям і рухом планет, характером погоди і урожаю; надмірним випуском в обіг паперових грошей (інфляцією), експансією і звуженням банківського кредиту; зміною у населення хвиль песимістичного і оптимістичного настрою; різкими змінами рівня інвестування в галузі обох підрозділів суспільного виробництва; нерівномірністю розвитку і використання технічних новинок серед галузей народного господарства; низьким купівельним попитом населення; характером відновлення основного капіталу; перманентним відхиленням економіки від стану рівноваги та ін.

Циклічність розвитку відображає процеси формування, завершення і розв'язання етапів, що періодично виникають і чередуються в еволюційному розвитку і якісних революційних стрибків.

Розглянемо, як змінюється економіка залежно від того, в якій стадії економічного циклу вона знаходиться .

1. Спад.

Є найскладнішою і найсуперечливішою фазою економічного циклу. З нею, з одного боку, пов'язані руйнівні сили: скорочення виробництва, масові банкрутства, безробіття, зниження життєвого рівня, наступ на соціальні завоювання трудящих і демократію, політична напруга, а з другого – криза виконує творчу функцію: циклічні коливання ділової активності є однією з умов економічного піднесення, а сама криза активною складовою частиною творчого процесу. Прискорюючи відмирання застарілих економічних систем, вона в той же час є важливою ланкою, що прискорює технічне і технологічне оновлення виробництва, структурну перебудову економіки.

2. Депресія.

У цій стадії економіка доходить критичних точок в області об'єму виробництва, зайнятості, заробітної плати. У період депресії об'єми виробництва знижуються.

Потужні можливості виробництва використовуються на 50% і нижче. Найбільших масштабів досягає безробіття, кількість банкрутств, скорочення попиту на робочу силу призводить до зниження заробітної плати, загального рівня цін.

3. Пожвавлення.

Зростання об'ємів виробництва. У кінці стадії відбувається пожвавлення до докризового рівня. Зростає підприємницька актив-

ність, починають збільшуватись прибутки підприємств, зростає попит як на товари, так і ресурси, знижується кількість безробітних. Криза збуту минула, спостерігається невелике підвищення цін на товари та послуги.

4. Піднесення.

Перевищення докризового об'єму виробництва є переходом у наступну стадію економічного циклу. Відбувається розширення виробництва, зростають розміри потужностей, зниження безробіття доходить до повної зайнятості, зростання доходів. Інвестиції та витрати зростають. Зростає попит на товари та послуги. Починають формуватися передумови для входження в новий цикл.

Країни СНД вступили в нове тисячоліття з використанням старих технологій фізично і морально застарілої техніки, що є головною причиною зтяжнього характеру та важкого спаду виробництва, отже, поглиблення кризових явищ.

Економічні кризи охоплюють всі галузі і види діяльності, тому вони багатогранні і специфічні залежно від сфери і тривалості. Кризи поділяються на певні види, що відображають різноманітні сторони одного і того ж кризового процесу. **Циклічна або криза надвиробництва** характерна тим, що охоплює всі сфери господарювання, володіє більшою глибиною і тривалістю, відображає всю сукупність протиріч і відтворених диспропорцій. Тут виробництво виступає більше в якості соціального явища, а не кількісного співвідношення виробничих матеріальних благ.

Промислова криза виявляється у вигляді невідповідності між масою вкладених у галузь продуктивних сил і можливістю прибуткового їхнього застосування. Удар кризи для промисловців означає початок періоду низьких прибутків і збитків. Перевиробництво засобів виробництва є характерною рисою промислових криз і причиною їхнього зтяжнього характеру. Промислова криза супроводжується кризою праці: скорочується число і тривалість робочих днів, знижується заробітна плата, зростає безробіття.

Товарна криза (криза платежів) виявляється в невідповідності між товаром і ціною. Ціни на товар часто підвищуються поза залежністю від запасів цих товарів і попиту. При цьому зростання цін, заохочуючи подальше виробництво і ввезення товарів, загострює невідповідність між цінами і попитом. Слідом за надмірним зростанням цін настає скорочення споживання, що призводить до переоцінки товарів і послуг. В умовах товарної кризи спекуляція виявляє сильний вплив на формування цін і торговельну діяльність. Цей вид

діяльності охоплює все більшу частину населення і стає фактором, що відволікає людей від суспільно корисної діяльності. Завдання спекуляції – пристосування господарської діяльності і товарних цін до реальних потреб економічного життя. Виникненню і бурхливому розвитку спекулятивної діяльності всіх суб'єктів ринку сприяють різке підвищення цін на товари, скорочення виробництва за наявності хронічного товарного дефіциту, знецінення грошей. Спекулятивна діяльність приватних осіб, фірм і організацій в умовах товарної кризи є необхідною умовою конкурентоздатності, поживлення бізнесу.

Небезпека спекуляції полягає в її змісті, залежності оцінки майбутньої кон'юнктури від диктату державного апарату і верхівки ділового світу. Різка модифікація цін, не відповідність реальним умовам життя, їхнє спекулятивне підвищення в ході кризи надвиробництва або надвиробництва призводять до штучного скорочення споживання матеріальних благ.

Спекулятивні кризи є наслідком перебільшеного спекулятивного підвищення цін в умовах дефіциту товарів і послуг, хронічного спаду виробництва і зубожіння трудящих. Вони не можуть довго тривати, бо породжують штучне надвиробництво товарів і послуг, ускладнюють їхню реалізацію, викликають падіння рівня цін і поступове поживлення попиту.

Товарна криза супроводжується також **кризою неплатежу**: підприємства не мають засобів оплатити товари та послуги постачальників, сплатити заробітну плату робітникам через спад виробництва, зростання цін і скорочення обсягів реалізації.

Аграрна криза означає такий стан сільського господарства, усього аграрно-промислового комплексу, при якому значна частина сільського населення зазнає майнових втрат, відбувається зниження життєвого рівня, проходить розорення підприємств, знижується обсяг виробництва сільськогосподарської продукції. Специфіка аграрних криз в тому, що вони охоплюють тільки сільське господарство і не мають циклічного характеру, є тривалішими, ніж промислові.

У системі економічних криз надто помітне місце належить **структурним кризам**, що є наслідком однобокого розвитку одних галузей на шкоду іншим. В умовах НТР бурхливий розвиток продуктивних сил у нових галузях – в електроніці, атомній енергетиці, та ін. – вступає в суперечність старій структурі народного господарства і вимагає нового суспільного розподілу праці, реформування структури економіки. Відбувається спад виробництва в старих галузях – вугільній, нафтовій і газовій промисловостях, металургії та ін.

Структурні кризи проявляються в формі енергетичної, сировинної, продовольчої, екологічної і валютно-фінансової криз. Вони відрізняються від періодичних циклічних криз такими рисами: охоплюють не все народне господарство, а лише його частину; відносно триваліші в будь-якій галузі; породжуються диспропорціями між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією або тривалим порушенням механізму зв'язків, що склалися між постачальниками продукції і її споживачами, модифікаціями цінових пропорцій, можуть бути кризою як надвиробництва, так і недовиробництва; диспропорційність при таких кризах не може бути врівноважена тільки зростанням цін.

Економічні кризи в другій половині XX ст. стали менш глибокими і тривалими, для фаз циклу характерна асинхронність, або різночасність фаз. Серед видів криз переважають структурні кризи, криза валют, наростання інфляційних процесів.

10.3. АНТИКРИЗОВИЙ ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ВИМОГА "НОВОЇ ЕКОНОМІКИ"

Кризи зайняли певне місце в житті суспільства. Адже хтозна, чи вдасться знайти хоча б одну систему в природі чи суспільній формації, яка розвивалася б без періодичних потрясінь. Отже, кризам властива неминучість і різноманітність.

Виникає логічне запитання: якими економічними закономірностями можна пояснити радикальне погіршення фінансового стану одних підприємств (які нерідко були лідерами у своїй галузі) і навпаки – стрімке зростання інших. Відповідь на поставлене запитання, на нашу думку, лежить у площині викликів, які висуваються “ новою економікою ”. У світі відбувається не просто поступовий еволюційний перехід до нового економічного укладу, а глобальна неоекономічна революція, обумовлена технологічними, фінансовими та екологічними змінами, переходом на новітні ринковістькі, високопродуктивні та гнучкі види виробництва.

Висновок про те, що “ нова економіка ” вимагає “ нового економіку ” є для українських реалій особливо актуальним. Фінансовий менеджмент багатьох підприємств виявився непідготовленим до згаданих викликів. Проблематика антикризового фінансового менеджменту не знайшла також адекватного відображення в наукових дослідженнях. Наявна науково-практична література присвячена переважно загальноекономічним аспектам розвитку інформаційно-

інноваційної економіки (А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.) або ж антикризовому менеджменту в цілому (Л.О. Лігоненко, З.Є. Шершньова, Є.А. Уткін). Поза увагою залишаються питання реформування фінансового менеджменту у напрямку створення гнучких систем управління фінансами, які б дозволяли своєчасно реагувати на актуальні зміни у ендогенному та екзогенному по відношенню до підприємства середовищах. Метою пропонованої статті є дослідження основних елементів такого інноваційного ресурсу як “система антикризового фінансового менеджменту”, а також окреслення концепції антикризового фінансового контролінгу як імперативу антикризового фінансового управління.

На відміну від традиційної (“старої”) економіки, за нової економічної реальності основні акценти ставляться на інформаційно-інноваційні моделі розвитку, що передбачає широке впровадження у фінансово-господарській діяльності новітніх наукових досягнень. “Нова економіка” характеризує трансформацію економічних відносин під впливом інформаційних технологій за трьома основними напрямками:

- трансформація матеріальної вартості у віртуальну (наприклад, матеріальних активів – у нематеріальні);
- заміна традиційних факторів виробництва (капітал, земля, праця) новими (знання, ноу-хау, інновації);
- зміна акцентів на ринках: перехід від “ринку продавця” до “ринку покупця”; від локальних ринків до глобального ринку.

Саме в напрямку врахування зазначених та інших особливостей нової економіки і має здійснюватися реформування всієї системи управління фінансами підприємств. Адаптація суб’єктів господарювання до викликів нової економіки означає активізацію інноваційних процесів на всіх ділянках господарської діяльності. Й. Шумпетер, зокрема, виділяв п’ять інноваційних напрямів:

- виробництво нових, покращених продуктів;
- запровадження нових методів виробництва;
- відкриття нових ринків збуту продукції;
- відкриття нових ринків факторів виробництва;
- проведення реорганізації.

Практика засвідчує, що досягти необхідного рівня конкурентоспроможності можуть лише ті підприємства, які вчасно реагують на інноваційні вимоги нової економіки, успішно вирішують завдання фінансового забезпечення та якісної інформаційної підтримки відповідних управлінських рішень. Усі інші господарські структури

опиняються у стані перманентної боротьби за виживання.

Неефективний менеджмент за “нової економіки” є головним фактором ризику. Неякісні управлінські рішення за нової економічної реальності можуть спричинити набагато більші втрати, ніж за рівних обставин за “старої економіки”. Можна стверджувати, що такі традиційні інструменти управління фінансами підприємств як класичний фінансовий аналіз (з використанням окремих фінансових показників та їх нормативних значень), традиційне фінансове планування, статистичний аналіз капіталовкладень, калькулювання та ціноутворення на основі собівартості, нормування оборотних активів не відповідають потребам “нової економіки”. Фінансовий менеджмент має володіти такими специфічними інструментами антикризового управління, як санація балансу, двоступінчаста санація, реструктуризація активів, аутсорсінг окремих непрофільних функцій, управління затратами на основі системи “таргет костінг” та ін.

За “нової економіки” суттєво змінюються критерії оцінки ефективності діяльності підприємства в цілому, його окремих працівників і структурних підрозділів. Вітчизняною та зарубіжною практикою переконливо доведено, що такі показники, як “чистий прибуток”, “рентабельність основних засобів чи основної діяльності” тощо не відображають реальної картини на підприємстві. За словами засновника найбільшого у світі підприємства-виробника мікропроцесорів “Інтел” Andy Grove, “вартість сучасного підприємства уже не визначається наявним у ньому устаткуванням”. До характерних особливостей корпоративного фінансового управління відповідно до вимог “нового економіксу” належать:

- функціонування повноцінної системи ризик-менеджменту, що уможливорює регулярне відстеження та прогнозування зовнішніх і внутрішніх ризиків фінансово-господарської діяльності;
- спроможність до розробки та реалізації стратегій “на випередження”;
- використання емпірично-статистичних методів прогнозування та аналізу фінансово-господарської діяльності;
- наявність дієвої системи контролінгу та внутрішнього аудиту;
- впровадження інтегрованої системи оперативного бюджетування та стратегічного планування;
- орієнтація управлінського процесу на створення додаткової вартості та симетричний розподіл інформації.

З вищевикладеного випливає, що важливою складовою “нового економіксу” є система антикризового фінансового менеджменту.

Антикризовий фінансовий менеджмент як інноваційний ресурс є адекватною відповіддю на виклики “нової економіки”. Йдеться про застосування специфічних методів і прийомів управління фінансами, які дозволяють забезпечити безперервну діяльність підприємств на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками профілактики та нейтралізації фінансової кризи. Вважаємо, що антикризовий менеджмент, як такий, концентрується переважно саме на питаннях антикризового управління фінансами підприємства. Всі інші напрямки антикризового управління є похідними і залежать у переважній більшості від ефективності заходів у рамках антикризового фінансового менеджменту.

Для організації ефективного антикризового фінансового менеджменту важливим є чітке розуміння об’єкта антикризового управління фінансами. Серед численних трактувань об’єкта управління фінансами підприємства виділимо підхід, сформований низкою вітчизняних фахівців у сфері фінансів підприємств (проф. М.Д. Білик, Г.Г. Нам, А.М. Поддєрьогін та ін.). На думку цих авторитетних вчених, об’єктом управління фінансами підприємства є його активи, капітал та фінансові потоки, пов’язані з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів. Погоджуючись із таким підходом, вважаємо, що зазначений об’єкт управління, адаптований до антикризової специфіки, виступає також і об’єктом антикризового управління фінансами підприємства. Антикризовий фінансовий менеджмент характеризується дворівневою структурою:

- перший рівень – система ризик-менеджменту;
- другий рівень – система управління фінансовою санацією підприємства.

Система ризик-менеджменту (СРМ) – це сукупність заходів з ідентифікації, оцінки, нейтралізації та контролю за ризиками фінансово-господарської діяльності. Йдеться, передусім, про комплекс профілактичних заходів, спрямованих на попередження фінансової кризи: системний аналіз сильних і слабких сторін підприємства, діагностика банкрутства, впровадження системи попереджувальних заходів тощо. СРМ має бути сфокусована не лише на управлінні ризиками, а й на виявленні потенційних шансів та нових стратегічних факторів покращення фінансово-господарської діяльності. “Нова економіка” вимагає, щоб система ризик-менеджменту у тому чи іншому вигляді була запроваджена на усіх підприємствах. Причому обов’язковим та об’єктивно необхідним є запровадження ризик-менеджменту у фінансово-кредитних установах, небанківських фінан-

сових організаціях, акціонерних товариствах та інших підприємствах, які прагнуть бути представленими на фондовому ринку. В Україні особливі акценти робляться на імплементацію ризик-менеджменту в банках. Запровадженню відповідної системи на інших підприємствах приділяється недостатня увага. Значним кроком для виправлення становища у цьому напрямку стало затвердження Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку України (рішення від 11.12.2003р. №571) принципів корпоративного управління. Документ розроблено на основі міжнародних стандартів корпоративного управління та містить основні засади побудови надійного механізму управління та контролю на підприємстві, створення системи належного захисту прав капіталодавців та системи ризик-менеджменту, забезпечення транспарентної діяльності.

Іншим важливим напрямком діяльності антикризового фінансового менеджменту є подолання фінансової кризи на підприємствах, де система ризик-менеджменту не спрацювала (або вона відсутня взагалі). На таких підприємствах антикризовий менеджмент полягає в управлінні фінансовою санацією (реструктуризацією).

У концепції антикризового фінансового управління має бути відображена базова інформація про фінансово-господарське становище підприємства, проблемні сектори, основні цільові орієнтири, можливі варіанти вирішення існуючих проблем та їх експертна оцінка. Закладені в концепції ідеї та механізми конкретизуються в плані антикризових заходів (санації). Ефективність антикризового фінансового менеджменту забезпечується в результаті побудови дієздатного антикризового фінансового контролінгу, який має бути спрямований на функціональну підтримку прийняття фінансових рішень у рамках антикризового управління. Цільові орієнтири контролінгу мають бути підпорядковані цілям та завданням антикризового управління.

Оцінка ефективності антикризової концепції. Порядок здійснення контролю та оцінки ефективності антикризового фінансового менеджменту в цілому та окремих заходів є заключним елементом концепції антикризового фінансового контролінгу.

Імперативом антикризового фінансового менеджменту є контролінг. Запропонована в роботі концепція розбудови антикризового фінансового контролінгу зорієнтована на функціональну підтримку ризик-менеджменту (на основі запровадження контролінгу ризиків) та оптимізацію фінансових рішень у рамках санації підприємств.

10.4. АНТИКРИЗОВИЙ МАРКЕТИНГ – ГАРАНТІЯ УСПІХУ

Криза – це розклад, занепад, загострення (політичних, економічних, соціальних) протиріч. Здається, що в Україні це загострення стало очевидним. Чіткого розподілу і визначення теперішньої кризи нема, оскільки вона охоплює усі сфери нашого життя.

Компанія Ernst & Young провела дослідження “Вплив економічної кризи на українські компанії”, близько 80% компаній-учасниць опитування (взяли участь 143 провідні національні й закордонні компанії, які працюють в Україні) підтвердили, що їх бізнес вже відчуває на собі вплив економічного спаду. Найбільше економічна криза вплинула на фінансові послуги (так вважають 74% респондентів), нерухомість і будівництво (72%), металургія і видобувна промисловість (70%).

Проблеми, з якими довелося зіткнутися останнім часом підприємствам:

- затримка платежів;
- недоступність кредитних ресурсів.

На загальному фоні економічної кризи держави підприємства “зі страхом” планують свою діяльність на наступний рік. У нагоді стають професійні навички антикризового менеджменту.

Маркетингова стратегія під час кризи за своєю суттю та методами повинна дещо відрізнятись від поточної, оскільки рекламний бюджет та бюджет на проведення маркетингових заходів значно зменшується. У кризовий етап розвитку держави платоспроможність громадян значно зменшується, тому кожен маркетинговий захід повинен бути спрямований чітко на цільову аудиторію підприємства, тобто, реклама стає не кількісною, а якісною.

Зрозуміло, що популяризацію товару (послуги) у такий час припиняти не можна, оскільки боротьба за увагу кожного клієнта повинна продовжуватися. Конкуренти не сплять. Маркетологи під час своєї роботи, у першу чергу, намагаються заощадити, а не безпідставно витрачати бюджетні кошти. Отримати щось за найменшою ціною – це майже так само важливо, як отримати найбільший прибуток. Економія коштів важлива усім: як менеджерам великих компаній, так і підприємцям (для останніх особливо).

Найоптимальніший спосіб зменшити маркетинговий бюджет – тактику маркетингової діяльності побудувати на заходах партизанського та вірусного маркетингу.

Партизанським маркетингом (guerrilla marketing) називають малобюджетні способи реклами та маркетингу, які дозволяють ефективно просувати власний товар чи послугу, залучати нових клієнтів і збільшувати власний прибуток, не вкладаючи значних коштів.

У партизанському маркетингу часто використовують нейролінгвістичне програмування і закони людської поведінки. У побудові таких компаній не ставиться акцент на минулий досвід, оскільки кожен такий проект є унікальним.

“Маркетологи-партизани” не люблять використовувати рекламу у ЗМІ, оскільки вона дорога і не завжди ефективна. Зокрема, під час рекламних блоків на телебаченні люди прагнуть скористатися вимушеною паузою, щоб переглянути інші канали, тобто, великі гроші клієнтів витрачаються майже “на вітер”.

Рекламу на радіо потенційний клієнт почує у тому випадку, коли розраховується чіткий медіа-план, який за усіма прогнозами охопить цільову аудиторію клієнта. Але це не завжди можливо зробити.

Якщо говорити про рекламу в Інтернеті, то в багатьох браузерах по замовчуванню почали встановлювати блокування рекламних банерів, що зменшує ефективність витрачених коштів на рекламу у віртуальній мережі.

Рекламні блоки у друкованій пресі бачать тільки ті, кому це цікаво. Тому, можна сказати, що ваш потенційний споживач, якщо йому потрапить оголошення у поле зору, обов’язково це помітить. Тобто, сподіватися, що від цього ЗМІ ефект буде, надія є. Але... Чи багато людей зараз читають друковану пресу. Аудиторія Інтернет-сайтів із новинами постійно зростає. Сьогодні вже близько 30% усіх читачів газет читають їх тільки в Інтернеті, тобто ніколи не купують платну версію. Ці дані зібрала дослідницька компанія Scarborough Research, коли проводила дослідження аудиторії ЗМІ. В останні роки друкована преса неухильно втрачає своїх читачів, при чому це надзвичайно впливає на інститут підписки. Одна із причин як раз у тому, що багато колишніх читачів газет паперового видання стали віддавати перевагу друкованій пресі.

Якщо вже робити рекламу у ЗМІ, то потрібно пам’ятати, що неякісно виготовлена реклама може зіпсувати ваш імідж. Тому, коли розміщуєте рекламний блок у друкованому ЗМІ, безглуздо економити на виробництві, залишаючи розробку дизайну реклами самому виданню. Краще винайміть професіоналів.

Практикуючи партизанський маркетинг, ви повинні бути

креативнішими, ніж ваші конкуренти у кожному його аспекті. Впевніться, що маркетинговий план побудовано чітко і послідовно, тоді ви можете бути впевнені, що ваш товар чи послуга буде успішніше просунута на ринку.

10.5. САНАЦІЯ (ФІНАНСОВЕ ОЗДОРОВЛЕННЯ) СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Загальна характеристика. Слово "санация" походить від латинського "sanare", що означає оздоровлення або одужання. З "фінансово-кредитного" погляду це поняття треба трактувати як систему заходів, що проводяться для запобігання банкрутству промислових, торгових, банківських підприємств (організацій) і спрямовуються на їхнє майбутнє відродження.

В економічній літературі трапляється й ширше трактування поняття санації як суми всіх розрахованих на стратегічну перспективу заходів організаційного, виробничого, фінансового та соціально-економічного характеру, які використовуються, з одного боку, для подолання неліквідності та усунення капітальних збитків, а з іншого – для відновлення рентабельності, продуктивності праці та інновацій, які забезпечили б прибутковість і життєздатність підприємства в довгостроковому періоді.

Отже, **санація** – це комплекс послідовних взаємозв'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного, соціального характеру, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи і відновлення або досягнення ним прибутковості та конкурентоспроможності.

Структурні елементи санації (фінансового оздоровлення)
Загальновідома модель фінансового оздоровлення підприємства передбачає послідовне здійснення відповідних заходів (рис. 10.3).

Процес фінансового оздоровлення починається з виявлення та аналізу причин фінансової кризи. Проведення такого аналізу дає змогу або прийняти рішення щодо доцільності проведення санації, або, якщо це зробити неможливо, щодо повної ліквідації підприємства.

Під час проведення процесу санації необхідно визначити її цілі та стратегію. На підставі обґрунтованої стратегії розробляється система санаційних заходів, формується програма та проект плану санації. На кінцевому етапі здійснюється реалізація цього плану.

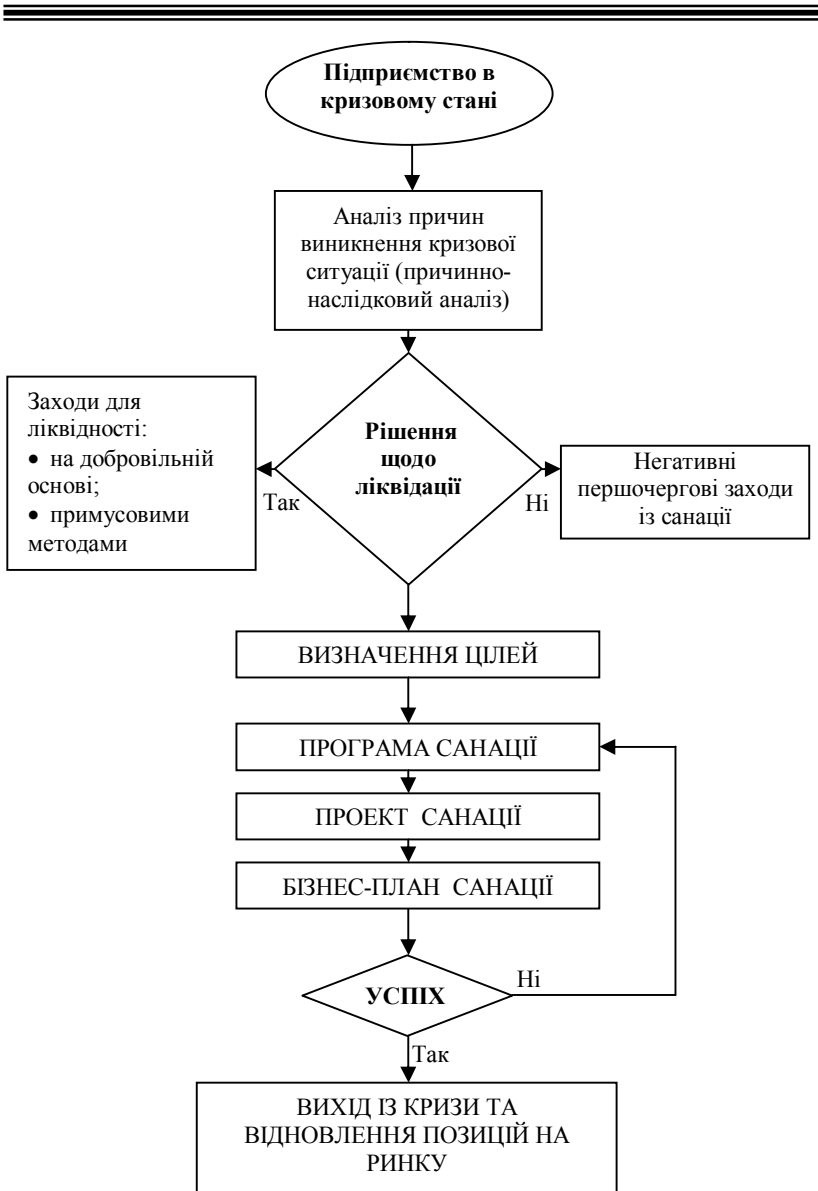


Рис. 10.3. Класична модель процесу фінансового оздоровлення підприємства

Оцінка фінансового стану підприємства та причин фінансової кризи (згідно з класичною моделлю санації дає змогу зробити висновки про доцільність чи недоцільність санації) *даної господарської одиниці*. Якщо виробничий потенціал підприємства зруйновано, капітал утрачено, структура балансу незадовільна, то приймається рішення про консервацію та ліквідацію господарського суб'єкта.

Якщо підприємство має реальну можливість відновити платоспроможність, ліквідність і прибутковість, має достатньо підготовлений управлінський персонал, ринки збуту товарів, а виробництво продукції відповідає пріоритетним напрямкам економіки країни, приймається рішення про проведення санації.

Окремим і дуже важливим аналітичним блоком у класичній моделі є формування **стратегічних цілей і тактики проведення санації**.

Стратегія – це узагальнена модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей через координацію та розподіл ресурсів компанії. Кінцева мета санаційної стратегії полягає в досягненні довгострокових конкурентних переваг, які б забезпечили компанії високий рівень рентабельності, а суть самої стратегії – у виборі найліпших варіантів розвитку фірми та в оптимізації політики капіталовкладень.

Практика свідчить, що успішна фінансово-господарська діяльність підприємства залежить приблизно на 70% від стратегічної спрямованості, приблизно на 20% – від ефективності оперативного управління і приблизно на 10% – від якості виконання поточних завдань. Відтак, на загальний успіх санації впливають: якість стратегічного аналізу; реальність стратегічного планування; рівень реалізації стратегічних завдань.

Відповідно до обраної стратегії розробляється **програма санації**, тобто система взаємозв'язаних заходів, спрямованих на вихід підприємства з кризи. Вона формується на підставі комплексного вивчення причин фінансової кризи, аналізу внутрішніх резервів, стратегічних завдань санації та висновків про можливості залучення капіталу.

Наступним елементом класичної моделі оздоровлення є проект санації, який розробляється на базі санаційної програми і містить техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок обсягів фінансових ресурсів, необхідних для досягнення стратегічних цілей, конкретні графіки та методи мобілізації фінансового капіталу, строки освоєння інвестицій та їхньої окупності, оцінку ефективності санаційних заходів, а також прогнозовані результати виконання

проекту. Проект фінансового оздоровлення доцільно розробляти в кількох варіантах.

Для відбору варіанта пропонуються такі критерії (проранжировані за значущістю):

1. Максимальна прибутковість у поєднанні з мінімальними витратами;
2. Ризик неповернення вкладів;
3. Способи стягнення існуючої дебіторської заборгованості та варіанти списання кредиторських довго- і короткострокових зобов'язань;
4. Підготовленість персоналу до запропонованих змін;
5. Можливості швидкого виходу на реальні та потенційні ринки збуту;
6. Конкурентоспроможна продукція та її частка в загальному обсязі продукції;
7. Гарантії соціального захисту персоналу;
8. Можливі позитивні (негативні) екологічні наслідки реалізації цього варіанта проекту фінансового оздоровлення.

Важливим компонентом санаційного процесу є координація та контроль за якістю реалізації запланованих заходів. Контролюючі органи повинні своєчасно виявляти й використовувати нові санаційні резерви, а також приймати об'єктивні кваліфіковані рішення щодо подолання можливих перешкод за здійснення оздоровчих заходів.

Дійову допомогу тут може надати оперативний санаційний контроль, який синтезує інформаційну й контрольну функції. Завданням санаційного контролю є ідентифікація оперативних результатів і підготовка проектів рішень щодо використання виявлених резервів і подолання додаткових перешкод.

Обґрунтування санаційного процесу для кожного окремого суб'єкта господарювання можна зробити у вигляді плану фінансового оздоровлення, бізнес-плану, техніко-економічного обґрунтування. Стандартної форми та структури такого плану не існує, але будь-яка його форма потребує наявності вірогідної базової інформації.

Проект санації може мати таку структуру:

1. Загальна характеристика підприємства:
 - фактичний фінансовий стан підприємства (фактичний обсяг реалізованої продукції, прибуток, заборгованість, коефіцієнт платоспроможності та ліквідності);
 - аналіз причин, унаслідок яких підприємство потрапило в скрутне фінансове становище;

-
-
- перспективи виходу з цього стану.
2. План фінансового оздоровлення:
- виробнича програма на найближчі роки (назва продукції, кількість, вартість);
 - баланс грошових доходів і витрат (суму необхідної допомоги в розрізі конкретних джерел показують окремо);
 - розрахунок ефективності заходів, спрямованих на оздоровлення підприємства.

3. Прогнозовані кінцеві результати реалізації проекту.

План фінансового оздоровлення може бути складений у формі **бізнес-плану**. Такий бізнес-план спрямовано на відновлення платоспроможності й досягнення ефективної діяльності з урахуванням наданої державної підтримки для проведення санаційних заходів.

Бізнес-план фінансового оздоровлення може мати такі розділи:

1. Загальна характеристика підприємства та його фінансовий стан: найменування підприємства; дані про реєстрацію, підпорядкування, місію та види діяльності; організаційно-правовий статус; форма власності; організаційна структура; фінансові коефіцієнти ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, оборотності капіталу, рівня дебіторської заборгованості, прибутковості, рентабельності.

2. Основні параметри проекту бізнес-плану: обґрунтування варіанта санації, розрахунок загального обсягу фінансових ресурсів (зокрема державних коштів), строк реалізації плану, строк погашення інвестованого капіталу, фінансові результати реалізації плану (чиста теперішня вартість, внутрішня норма дохідності, строк окупності проекту).

3. Заходи для відновлення платоспроможності та підтримки ефективної господарської діяльності (заходи технічного, організаційно-економічного характеру та фінансові кошти, необхідні для їхнього здійснення).

З-поміж багатьох різних заходів, які сприяють відновленню платоспроможності й підтримувannya ефективної господарської діяльності підприємства, можна рекомендувати, зокрема, такі:

- зміна складу керівників підприємства та стилю управління;
- інвентаризація активів підприємства;
- оптимізація дебіторської заборгованості, зниження витрат на виробництво;
- продаж дочірніх фірм і часток у капіталі інших підприємств;
- продаж незавершеного будівництва;

-
-
- обґрунтування необхідної чисельності персоналу;
 - продаж зайвого устаткування, матеріалів і залишків готової продукції;
 - реструктуризація боргів перетворенням короткострокової заборгованості в довгострокові позики або іпотеки;
 - запровадження прогресивної технології, механізації та автоматизації виробництва;
 - удосконалення організації праці;
 - проведення капітального ремонту, модернізації основних фондів, заміни застарілого устаткування.

4. Ринок і конкуренція (характеристика галузі, перспективи її розвитку; сегменти ринку цього бізнесу, покупці, перелік основних конкурентів та їхні конкурентні переваги; стратегія виживання на ринку; тенденції та очікувані зміни на основних ринках).

5. Маркетингова діяльність підприємства (стратегія маркетингу, канали розподілу, стратегія здійснення продажу, характеристика та аналіз каналів збуту, життєвий цикл продукту, інші дослідження та розробки).

6. План виробництва та його ресурсне забезпечення (виробнича програма підприємства, обсяг продажу продукції, потреба в основних фондах, обігових коштах, персоналі, інвестиційних ресурсах).

7. Фінансовий план (прогнозування фінансових результатів, розрахунок обсягів додаткових інвестицій, обґрунтування джерел фінансування, складання прогнозного балансу, розрахунок фінансових коефіцієнтів). Цьому розділу належить вирішальна роль стосовно вибору того чи іншого варіанта фінансового оздоровлення підприємства.

8. Обґрунтування сценаріїв подолання найімовірніших ризиків у процесі проведення фінансового оздоровлення підприємства.

Наслідки реалізації занадто ризикованих проектів бувають здебільшого негативними, а тому ця проблема потребує ретельного обмірковування. Для невеликих підприємств ризики можуть бути зв'язані, передовсім, із мікросередовищем і внутрішніми негараздами. Для великих підприємств, які розпочали реалізацію проекту санації, ризики найчастіше виходять із макросередовища (зміна законів, державної політики тощо).

Для визначення підприємств, які потребують державної фінансової підтримки, проводять державну експертизу санаційних проектів.

Розподіл державних фінансових коштів, визначення строків і

порядку їхнього виділення та повернення залежать від низки чинників, а саме:

- ефективності санаційних проєктів;
- потреби у фінансових коштах;
- строку окупності й повернення коштів;
- пріоритетності напрямків структурної перебудови економіки.

Державну підтримку доцільно надавати передовсім:

- підприємствам, продукцію яких можна реалізовувати на споживчому ринку;
- підприємствам, які гарантують обороноздатність і безпеку держави;
- підприємствам, характер виробництва яких зв'язаний із міжнародними нормами щодо техніки безпеки та екології (підприємства енергетичного атомного комплексу, виробництва радіоактивних матеріалів, зброї тощо);
- перспективним підприємствам, які необхідні для технологічної перебудови виробництва (створення та розвиток мереж зв'язку, інформаційних систем, сучасних транспортних систем);
- підприємствам, які випускають конкурентоспроможну, імпортозамінну та експортну продукцію;
- підприємствам, які забезпечують випуск енергозберігальної техніки та освоєння нових прогресивних технологій, зростання продуктивності праці, поліпшення умов праці і підвищення екологічності виробництва;
- підприємствам, які забезпечують створення умов для активізації інноваційно-інвестиційної діяльності;
- підприємствам із широкими кооперованими внутрішньогалузевими та міжрегіональними зв'язками.

Зрозуміло, що за відбору підприємств для фінансового оздоровлення треба уважно обмірковувати можливі негативні соціальні наслідки. Передовсім, ідеться про підприємства, розміщені у великих промислових вузлах з високим рівнем концентрації взаємозв'язаних виробництв, а також у невеликих містах і селищах, коли ці підприємства є майже єдиним місцем можливого працевлаштування населення.

У процесі обґрунтування переліку підприємств, яким необхідні державні санаційні кошти, здійснюється діагностика їхнього фінансово-майнового стану. Досвід показує, що такий аналіз має охоплювати основні аспекти функціонування підприємства, а саме: характеристику форми власності та розподілу статутного капіталу

(організаційна структура підприємства, статут, організаційно-правова форма, частка державної власності, частка іноземного капіталу); фінансовий стан підприємства (прибуток і структура його розподілу, рентабельність продукції, продаж капіталу; собівартість товарної продукції, дебіторська та кредиторська заборгованість, запаси товарно-матеріальних цінностей, обсяг обігових коштів, кредити, субсидії, дотації тощо); оцінка виробничого потенціалу (основні фонди й рівень їхнього спрацювання, рівень використання виробничих потужностей, ресурсозабезпеченість, обсяги та номенклатура продукції); кооперовані зв'язки та збут продукції (її реалізація, ціни, основні постачальники сировини, споживачі продукції, залишки готової продукції, ринки збуту); персонал, оплата праці; соціальна інфраструктура підприємства; техніко-економічне обґрунтування санації підприємства.

Наявність **техніко-економічного обґрунтування (ТЕО)** санації підприємства має бути неодмінною умовою для надання державної підтримки. ТЕО може мати різноманітну структуру, але, як правило, складається з таких розділів: загальні положення; характеристика підприємства; попит на продукцію та аналіз ринку; забезпеченість ресурсами й джерела їхнього поповнення; основні технічні рішення щодо перепрофілювання підприємства (реконструкція, технічне переозброєння); персонал і продуктивність праці; кошторис витрат на будівництво (реконструкцію, технічне переозброєння); собівартість продукції; оцінка ефективності заходів для санації підприємства; основні техніко-економічні показники підприємства, що підлягає санації; фінансова й економічна оцінка санації; висновки та рекомендації.

Під час проведення експертизи поданих проектів слід дотримуватися кількох вимог: єдності системи оцінних показників ТЕО; єдності одиниць виміру цих показників; єдності методичних підходів щодо формування цих показників.

За розробки ТЕО використовується досить широкий спектр різноманітних показників, які слід розглядати в базовому та перспективному (після проведення санації) періодах. Це, насамперед, показники рентабельності продукції та виробництва; терміну окупності (як відношення дисконтованої величини грошових потоків до дисконтованого обсягу санаційних витрат); точки беззбитковості; загальний обсяг інвестицій для проведення санації, їхній характер і розподіл за термінами вкладення; обсяг реалізованої продукції; прибуток; витрати на виробництво та реалізацію продукції; строки й умови погашення кредитів; чисельність персоналу; рівень вико-

ристання виробничих потужностей.

Особливу увагу слід приділити показникам фінансової стійкості санаційного проекту, використанню та строкам повернення інвестицій.

Порівнюючи базовий та перспективний періоди, слід звертати особливу увагу на динаміку прибутковості та фактори, які забезпечили зростання прибутку, на обсяг і структуру розподілу прибутку; на джерела зниження витрат на виробництво, прискорення обігу оборотних коштів.

Обсяг санаційних коштів (I_c) для оздоровлення фінансового стану неплатоспроможного підприємства можна розрахувати за формулою:

$$I_c = B - (P + D),$$

де B – необхідна загальна сума витрат на здійснення санаційних заходів, які забезпечують рентабельну роботу неплатоспроможного підприємства;

P – обсяг внутрішніх резервів неплатоспроможного підприємства, що його використано для фінансового оздоровлення;

D – обсяги фінансової допомоги з боку інших підприємств, які заінтересовані в рентабельній роботі неплатоспроможного підприємства.

Мобілізацію внутрішніх резервів можна здійснити за рахунок реалізації продукції за нижчими цінами; скорочення дебіторської заборгованості; продажу зайвого устаткування, інших товарно-матеріальних цінностей; здавання в оренду приміщень, устаткування тощо.

Фінансову допомогу можуть здійснити три групи підприємств: партнери за кооперованими зв'язками; підприємства (холдинги), які володіють контрольним пакетом акцій неплатоспроможного підприємства; кредитори, які впевнені в позитивних наслідках фінансового оздоровлення неплатоспроможного підприємства.

Для комплексного аналізу фінансового стану підприємства необхідно оцінити тенденції найзагальніших показників, які з різних сторін характеризують фінансовий стан підприємства.

Показниками та факторами належного фінансового стану підприємства можуть бути стійка платоспроможність, ефективне використання капіталу, своєчасна організація розрахунків, наявність стабільних фінансових ресурсів.

Показники та фактори незадовільного фінансового стану: не-ефективне розміщення коштів, брак власних обігових коштів, наявність стійкої заборгованості за платежами, негативні тенденції у

виробництві.

До найзагальніших показників комплексної оцінки фінансового стану належать показники дохідності й рентабельності.

Велике значення має аналіз структури доходів підприємства та оцінка взаємозв'язку прибутку з показниками рентабельності. Важливо проаналізувати зв'язок прибутку підприємства з формуючими прибутком факторами, що полегшує практичну орієнтацію в цих питаннях.

Дохідність підприємства характеризується абсолютними й відносними показниками. Абсолютний показник дохідності – це сума прибутку або доходів. Відносний показник – це рівень рентабельності. Рівень рентабельності підприємств, пов'язаних із виробництвом продукції (товарів, послуг), визначається як відсоткове відношення прибутку від реалізації продукції до її собівартості:

$$P = (П/С)100,$$

де P – рівень рентабельності, %;

$П$ – прибуток від реалізації продукції, грн;

$С$ – собівартість продукції, грн.

Під час аналізу вивчають динаміку змін обсягу чистого прибутку, рівня рентабельності та фактори, які впливають на них. Основними факторами, що впливають на чистий прибуток, є обсяг виручки від реалізації продукції, рівень собівартості, рівень рентабельності продукції, фінансові результати та витрати від операційної звичайної діяльності, величина податку на прибуток та інших податків, що виплачуються з прибутку.

Аналіз дохідності підприємства проводиться в порівнянні з планом та попереднім періодом. За умов інфляції важливо забезпечити об'єктивність показників та запобігти їх викривленню через постійне підвищення цін. Аналіз проводиться за даними роботи за рік. Торішні показники треба привести у відповідність із показниками звітного року за допомогою індексації цін.

За ринкових відносин існує персоніфікований інтерес керівництва та колективів підприємств до фактично досягнутого рівня рентабельності, що суттєво впливає на результативність господарської діяльності.

На підприємствах недержавних форм власності для акціонерів та засновників найважливіше значення має рентабельність їхніх пайових і статутних внесків у складі загальних інвестицій. Тому цьому аспекту оцінки фінансового стану підприємства треба приділити серйозну увагу.

Практика рекомендує для оцінки рентабельності підприємства використовувати систему взаємозв'язаних показників рентабельності. З цією метою необхідно використовувати дві основні групи показників рентабельності:

а) показники, розраховані на підставі поточних витрат (вартості продажу);

б) показники, розраховані у зв'язку з використанням виробничого капіталу (виробничих активів).

Для всебічної комплексної оцінки різних показників рентабельності можна використати зарубіжний досвід.

Показники рентабельності групи "а" розраховуються на основі даних бухгалтерського обліку прибутків та збитків і становлять систему таких коефіцієнтів:

1. Коефіцієнт граничного рівня валового прибутку (K_1):

$$K_1 = B_n / Q_{on} = 1 - B_{пп} / Q_{on},$$

де B_n – сума валового прибутку;

$B_{пп}$ – вартість продажу (реалізації) продукції, робіт, послуг);

Q_{on} – чистий обсяг продажу (реалізації);

2. Коефіцієнт граничного рівня прибутку від основної операційної діяльності (K_2):

$$K_2 = \Pi_{од} / Q_{on},$$

де $\Pi_{од}$ – сума прибутку, отриманого від основної операційної діяльності;

3. Коефіцієнт граничного рівня прибутку від усієї діяльності підприємства – операційної, фінансової, інвестиційної (K_3):

$$K_3 = \Pi / Q_{on},$$

де Π – сума прибутку **до виплат** за довгостроковими зобов'язаннями і податкових виплат;

4. Коефіцієнт граничного рівня чистого прибутку (K_4):

$$K_4 = Q_n / Q_{on},$$

де Q_n – сума чистого прибутку **після виплати** відсоткових сум за довгостроковими зобов'язаннями та сплати податків;

5. Критичний коефіцієнт рентабельності (K_5):

$$K_5 = (Q_{on} - 3_6) / Q_{on},$$

де 3_6 – це сума змінних витрат у складі вартості продажу.

У міжнародній практиці вся підприємницька діяльність корпорацій, фірм та інших підприємств чітко поділяється на три види: операційна (основна); інвестиційна – вкладання грошей в акції, інші цінні папери, капітальні вкладення; фінансова – облік отриманих (сплачених) дивідендів, відсотків тощо. Такий поділ видів діяльності

знаходить відображення у відповідних формах звітності.

Із наведених формул зрозуміло, що всі коефіцієнти мають ту саму базу обрахунку – чистий обсяг продажу (валові надходження за вирахуванням суми повернення і дисконтних знижок).

Ці, а також наведені нижче показники рентабельності взаємодоповнюють один одного і дають змогу здійснити комплексну оцінку фінансового стану підприємства.

Показники рентабельності групи “б” розраховуються як відношення прибутку і коштів, вкладених у підприємство засновниками, акціонерами та інвесторами. Зарубіжний досвід свідчить, що за даними звіту щодо прибутків (збитків) і балансового звіту доцільно розраховувати такі коефіцієнти:

1. Коефіцієнт віддачі на всю суму виробничих активів (K_6)

$$K_6 = \mathcal{U}_n / BA,$$

де BA – середньорічна величина всіх виробничих активів підприємства;

2. Коефіцієнт віддачі від інвестованого капіталу (K_7)

$$K_7 = \mathcal{U} / CA,$$

де CA – середньорічна сума всіх активів підприємства за мінусом короткострокових зобов'язань, або середньорічна сума капіталізованих коштів (акціонерний капітал + довгострокові зобов'язання);

3. Коефіцієнт віддачі на акціонерний капітал (K_8)

$$K_8 = \mathcal{U}_n / CK,$$

де CK – середньорічна сума власного капіталу, представлена акціонерним капіталом.

Коефіцієнт віддачі активів характеризує величину дохідності всього потенціалу, яким володіє підприємство (його називають показником майстерності використання капіталу менеджерами підприємства). Цей показник для детальнішої оцінки може обчислюватись у різних модифікаціях: у чисельнику формули можуть використовуватись різні показники прибутку: валового, операційного, до вирахування податків і т. д.

Коефіцієнт віддачі інвестицій характеризує ефективність віддачі тільки частини всього капіталу – довгострокових інвестицій і капіталізованого прибутку підприємства. Цей коефіцієнт характеризує фінансовий стан підприємства в цілому. Наприклад, фінансова стійкість знижується, коли відсоткова ставка на позикові кошти перевищує величину цього коефіцієнта.

Важливу роль у комплексній оцінці фінансового стану підприємства, особливо в акціонованих підприємствах, відіграє третій із розглянутих показників – **коефіцієнт віддачі акціонерного капіталу**.

10.6. ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

За ринкових умов господарювання дуже важливого (якщо не вирішального) значення набуває економічна безпека всіх суб'єктів підприємницької та інших видів діяльності.

Економічна безпека підприємства – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найефективніше їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам).

Необхідність постійного дотримання економічної безпеки зумовлюється об'єктивно наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей власної діяльності. Рівень економічної безпеки фірми залежить від того, наскільки ефективно її керівництво і спеціалісти (менеджери) будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Джерелами негативних впливів на економічну безпеку можуть бути:

1. Свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств (організацій) – конкурентів;

2. Збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття та технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо). Залежно від суб'єктної обумовленості негативні впливи на економічну безпеку можуть мати об'єктивний і суб'єктивний характер. Об'єктивними вважаються такі негативні впливи, які виникають не з волі конкретного підприємства або його окремих працівників. Суб'єктивні впливи мають місце внаслідок неефективної роботи підприємства в цілому або окремих його працівників (передовсім керівників і функціональних менеджерів).

Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому,

щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування нині і високий потенціал розвитку в майбутньому. До **основних функціональних цілей економічної безпеки** належать:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства (організації);
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу того чи того суб'єкта господарювання;
- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством (організацією);
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності корпоративних НДДкР;
- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства (організації);
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;
- ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

Головна та функціональні цілі зумовлюють формування необхідних структуроутворюючих елементів і загальної схеми організації економічної безпеки. Типову структуру функціональних складових економічної безпеки з коротким описом їхньої сутності показано на рис. 10.4. Загальна схема процесу організації економічної безпеки включає такі дії (заходи), що здійснюються послідовно або одночасно:

1. Формування необхідних корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, прав, інформації, технології та устаткування);
2. Загальностратегічне прогнозування та планування економічної безпеки за функціональними складовими;
3. Стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства (організації);
4. Загальнотактичне планування економічної безпеки за функціональними складовими;
5. Тактичне планування фінансово-господарської діяльності підприємства (організації);
6. Оперативне управління фінансово-господарською діяльністю

підприємства (організації);

7. Здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки;

8. Загальна оцінка досягнутого рівня економічної безпеки.

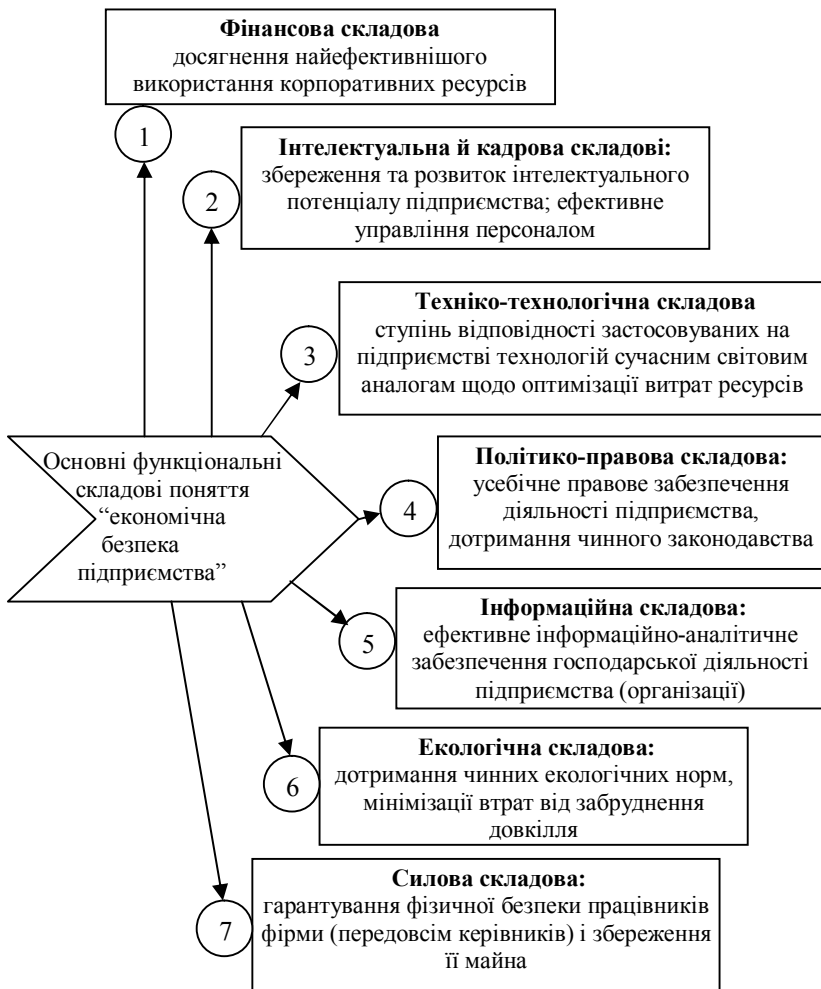


Рис. 10.4. Типовий перелік функціональних складових економічної безпеки підприємства (організації)

Тільки за здійснення в необхідному обсязі зазначених дій (заходів) можна буде досягти належного рівня економічної безпеки підприємства.

10.7. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Економічна наука розробила, а господарська практика випробувала загальну методологію оцінки рівня економічної безпеки підприємства (організації). Його пропонується оцінювати на підставі визначення сукупного критерію через зважування й підсумовування окремих функціональних критеріїв, які обчислюються за допомогою порівняння можливої величини завданої шкоди підприємству та ефективності заходів щодо запобігання їй. Сукупний критерій економічної безпеки будь-якого суб'єкта господарювання ($k_{сєб}$) можна розрахувати, користуючись формулою

$$k_{сєб} = \sum_{i=1}^n k_i d_i,$$

де k_i – величина окремого (поодинокого) критерію за i -ю функціональною складовою;

d_i – питома вага значущості i -ї функціональної складової;

n – кількість функціональних складових економічної безпеки підприємства.

Оцінка рівня економічної безпеки здійснюється порівнюванням розрахункових значень $k_{сєб}$ із реальними величинами цього показника по підприємству (організації), що аналізується, а також (коли це можливо) по аналогічних суб'єктах господарювання відповідних галузей економіки.

Після розрахунку впливу функціональних складових на зміну $k_{сєб}$ здійснюється функціональний аналіз заходів з організації необхідного рівня економічної безпеки за окремими складовими з використанням відповідного алгоритму (рис. 10.5).

Результати функціонального аналізу оформляються у вигляді спеціальної таблиці-карти. Заповнюючи таку таблицю-карту, негативні явища, що впливають одразу на кілька складових економічної безпеки, ураховують окремо для кожної з них, натомість вартість заходів, які повторюються стосовно різних функціональних складових, ураховується в бюджеті підприємства (організації) лише один раз.

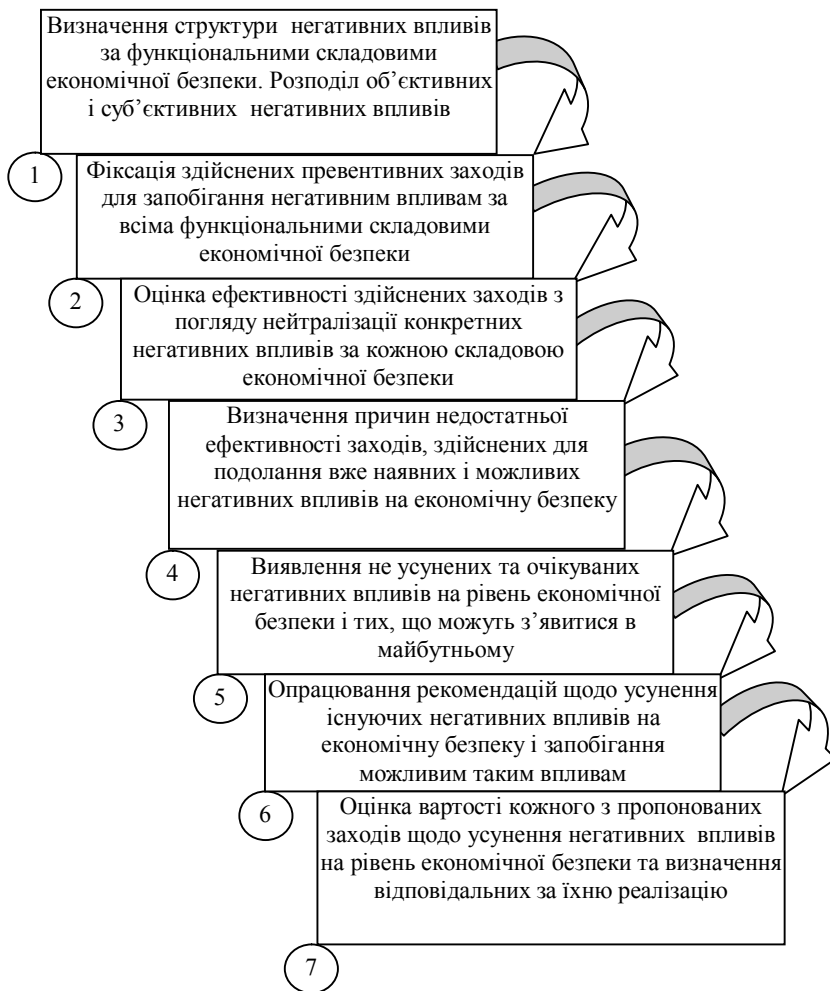


Рис. 10.5. Алгоритм проведення функціонального аналізу заходів для дотримання необхідного рівня економічної безпеки

Оцінка ефективної діяльності відповідних структурних підрозділів підприємства (організації) з використанням даних про витрати на запобігання можливим негативним впливам на економічну безпеку та про розміри відверненої і заподіяної шкоди дає об'єктивну

(підкріплену економічними розрахунками) панораму результативної діяльності всіх структурних підрозділів (відділів, цехів) з цього питання. Конкретна оцінка ефективності роботи структурних підрозділів того чи іншого суб'єкта господарювання щодо економічної безпеки здійснюється з використанням таких показників:

1. Витрати на здійснення заходу;
2. Розмір відверненої шкоди;
3. Розмір заподіяної шкоди;
4. Ефективність здійсненого заходу (як різниця відверненої заподіяної шкоди, поділеної на витрати на здійснення заходу).

Для більшої наочності та зручності користування зазначені показники доцільно подавати у формі нескладної таблиці.

10.8. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗА ОКРЕМИМИ ФУНКЦІОНАЛЬНИМИ СКЛАДОВИМИ

Серед функціональних складових належного рівня економічної безпеки фінансова складова вважається провідною й вирішальною, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є “двигуном” будь-якої економічної системи.

Загальну схему процесу охорони фінансової складової економічної безпеки зображено на рис. 10.6.

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

- **внутрішні негативні дії** (неефективне фінансове планування та управління активами; малоефективна ринкова стратегія; помилкова цінова й кадрова політика);
- **зовнішні негативні дії** (спекулятивні операції на ринку цінних паперів; цінова та інші форми конкуренції; лобіювання 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).



Рис. 10.6. Типова схема охорони фінансової складової економічної безпеки

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

- **фінансова звітність і результати роботи підприємства (організації)** – платоспроможність, фінансова незалежність, структура й використання капіталу та прибутку;

• **конкурентний стан підприємства (організації) на ринку** – частка ринку, якою володіє суб'єкт господарювання; рівень застосовуваних технологій і менеджменту;

• **ринок цінних паперів підприємства (організації)** – оператори та інвестори цінних паперів, курс акцій і лістинг.

Важливою передумовою охорони фінансової складової економічної безпеки є планування (включаючи й бюджетне) комплексу необхідних заходів та оперативна реалізація запланованих дій у процесі здійснення тим чи іншим суб'єктом господарювання фінансово-економічної діяльності.

Належний рівень економічної безпеки у великій мірі залежить від складу кадрів, їхнього інтелекту та професіоналізму. Змістову характеристику всього циклу охорони інтелектуальної та кадрової складової економічної безпеки наведено на рис. 10.7.

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 ефективної діяльності всіх категорій персоналу;

• **другий** – націлено на збереження й розвиток інтелектуального потенціалу, тобто сукупності прав на інтелектуальну власність або на її використання (зокрема патентів і ліцензій) та на поповнення знань і професійного досвіду працівників підприємства (організації).

На першій стадії процесу охорони цієї складової економічної безпеки здійснюється оцінка загроз негативних дій і можливої шкоди від таких дій. З-поміж основних негативних впливів на економічну безпеку підприємства виокремлюють недостатню кваліфікацію працівників тих чи інших структурних підрозділів, їхнє небажання або нездатність приносити максимальну користь своїй фірмі. Це може бути зумовлене низьким рівнем управління персоналом, браком коштів на оплату праці окремих категорій персоналу підприємства (організації) чи нерациональним їх витрачанням. Процес планування та управління персоналом, спрямований на охорону належного рівня економічної безпеки, має охоплювати організацію системи підбору, найму, навчання й мотивації праці необхідних працівників, включаючи матеріальні та моральні стимули, престижність професії, волю до творчості, забезпечення соціальними благами.



Рис. 10.7. Послідовно здійснювані заходи з охорони інтелектуальної й кадрової складової економічної безпеки

Важливою ланкою встановлення нормального рівня економічної безпеки є оцінка ефективності заходів, яка здійснюється через зістав-

лення загальної величини витрат на запобіжні заходи і втрат, яких могло б зазнати підприємство.

Процес охорони техніко-технологічної складової економічної безпеки, як правило, передбачає здійснення кількох послідовних 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 нових розробок у даній галузі, а також технологій, спроможних здійснити інтервенцію на галузевий технологічний ринок).

Другий етап – це аналіз конкретних технологічних процесів і пошук внутрішніх резервів поліпшення використовуваних технологій.

На **третьому етапі** здійснюється: аналіз товарних ринків за профілем продукції, що виготовляється підприємством, та ринків товарів-замінників; оцінка перспектив розвитку ринків продукції підприємства; прогнозування можливої специфіки необхідних технологічних процесів для випуску конкурентоспроможних товарів.

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

1. Виявлення перспективних товарів з групи (номенклатури, асортименту), що виготовляється підприємством;

2. Планування комплексу технологій для виробництва перспективних товарних позицій;

3. Бюджетування технологічного розвитку підприємства на засаді оптимізації витрат за програмою технологічного розвитку, для вибору альтернатив, опрацювання власних розробок або придбання патентів і необхідного устаткування на ринку;

4. Розробка загального плану технологічного розвитку підприємства (з відображенням у ньому вибору альтернативного варіанта технологічного розвитку строків та обсягів фінансування; відповідальних виконавців);

5. Складання плану власних корпоративних НДДкР відповідно до плану технологічного розвитку підприємства.

На **п'ятому етапі** оперативно реалізуються плани технологічного розвитку підприємства в процесі здійснення ним виробничо-господарської діяльності.

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.

У кінцевому підсумку сукупність негативних дій щодо силової складової економічної безпеки можна стисло сформулювати так:

1. Фізичні та моральні впливи особистого спрямування (спрямовані проти конкретної особистості);

2. Негативні дії, спрямовані на заподіяння шкоди майну, включаючи загрози зменшення активів підприємства (організації) і втрати ним (нею) фінансової незалежності;

3. Негативний вплив на інформаційне середовище суб'єкта господарювання (так званий промисловий шпіднаж).

Основні види дій з метою організації силової складової економічної безпеки наведено в табл. 10.2.

Таблиця 10.2

Основні види діяльності служб підприємства (організації) з метою організації силової складової його (її) безпеки

Вид діяльності	Напрямок діяльності	Підрозділ фірми
1	2	3
Забезпечення фізичної і моральної безпеки співробітників	Охорона співробітників, збирання інформації та превентивні дії з метою запобігання загрозі їхньої безпеки	• Служба безпеки; • інформаційно-аналітичний підрозділ
Гарантування безпеки майна та капіталів підприємства (організації)	• Охорона майна (будівель, споруд, устаткування, транспорту); • охорона перевезень; • страхування майна та ризиків; • гарантування безпеки інвестування	• Служба безпеки; • фінансова служба
Безпека інформаційного середовища фірми	• Захист від промислового шпіднажу; • збирання інформації про зовнішнє середовище бізнесу	• Служба безпеки; • інформаційно-аналітичний підрозділ

1	2	3
Забезпечення сприятливого зовнішнього середовища бізнесу	<ul style="list-style-type: none"> • Превентивні дії для запобігання загрозам; • робота з громадськістю та пресою; • політика лобіювання 	<ul style="list-style-type: none"> • Вище керівництво фірми; • служба зі зв'язків із громадськістю; • служба безпеки

10.9. БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ

Поняття банкрутства органічно притаманне сучасним ринковим відносинам. Воно характеризує неспроможність підприємства (організації) задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів, робіт, послуг, а також забезпечити обов'язкові платежі в бюджет і позабюджетні фонди.

У Законі України “Про банкрутство” зазначено, що **банкрутство** – це пов'язана з браком активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити в установлений для цього строк пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом.

За нормальних умов господарювання акціонери та кредитори сподіваються на винагороду, рівень якої залежить від ступеня прибутковості підприємства. Одна з перших ознак руху до банкрутства – спад прибутковості підприємства нижче за вартість його капіталу. Відсотки за кредит і дивіденди, що сплачуються підприємством, перестают відповідати сучасним ринковим умовам господарювання, а вкладання коштів у таке підприємство стає не вигідним. Кредитори (власники облігацій та інші) одержують певні суми, визначені кредитними угодами, але відносна вигідність їхніх вкладень у це підприємство зменшується, а у зв'язку зі спадом вартості акціонерного капіталу падає й ціна акцій, збільшується ризик неповернення коштів, у підприємства виникають труднощі з готівкою, особливо якщо кредитори не пролонгують кредитні угоди на наступний період і підприємство змушене буде виплатити не тільки відсотки, а й суму основного боргу. Може виникнути криза ліквідності і підприємство увійде в стан “технічної неплатоспроможності”. Це явище можна вже розглядати як банкрутство.

Зарубіжний досвід засвідчує, що спрогнозувати банкрутство можна за 1,5–2 роки до появи його очевидних ознак. Цілком можливим є виявлення початкових ознак банкрутства через прогнозування “ціни підприємства” на найближчу та довгострокову перспективу.

Зниження прибутковості підприємства або збільшення середньої вартості зобов'язань означає зниження його ціни. Ціна підприємства – це приведені до теперішнього часу потоки виплат кредиторам та акціонерам. Як дисконтна ставка використовується середньозважена вартість капіталу. Ціна підприємства може впасти нижче за суму зобов'язань кредиторам. Це означає, що акціонерний капітал “зникає”. Ось це і є повне банкрутство акціонерів. Ціна підприємства може впасти навіть нижче за ліквідаційну вартість активів. Тоді ліквідаційна вартість розглядатиметься як ціна підприємства, а ліквідація підприємства стає вигіднішою за його експлуатацію. Акціонери в цьому разі втрачають власний капітал.

Причини банкрутства підприємств (організацій) можуть бути найрізноманітнішими. Беручи загалом, їх можна поділити на дві групи:

1. Зовнішні, які практично дуже важко (іноді неможливо) врахувати;

2. Внутрішні, що безпосередньо залежать від форм, методів та організації роботи на самому підприємстві. Результатом одночасного впливу всіх чинників є настання банкрутства (рис. 10.8).

Зовнішні фактори можуть бути міжнародними та національними. Міжнародні фактори формуються під впливом динаміки загально-економічних показників розвитку провідних країн, стану світової фінансової системи, стабільності міжнародної торгівлі, митної політики, рівня міжнародної конкуренції, руху міжнародного капіталу та ін.

Аналіз зарубіжної практики свідчить, що в країнах із розвинутою економікою та сталою політичною системою, як правило, 1/3 банкрутств спричиняється зовнішніми, а 2/3 – внутрішніми причинами. Очевидним є й те, що фактори банкрутства для вітчизняних підприємств є іншими, похідними від кризового стану національної економіки.

Саме необґрунтована економічна політика уряду, некеровані інфляційні процеси, тотальна економічна криза, політична нестабільність суспільства, спад ділової активності в економіці найбільш впливають на результати діяльності підприємств, передовсім, через недосконалість законодавчої бази. На сучасному етапі дуже уповільнився розвиток науки і техніки знов-таки через глибоку кризу в інвестиційній сфері. Низький рівень інтегрованості вітчизняної економіки, неефективне використання зарубіжного капіталу, різке погіршення кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринків спричиняють помітні симптоми банкрутства в багатьох підприємствах України.

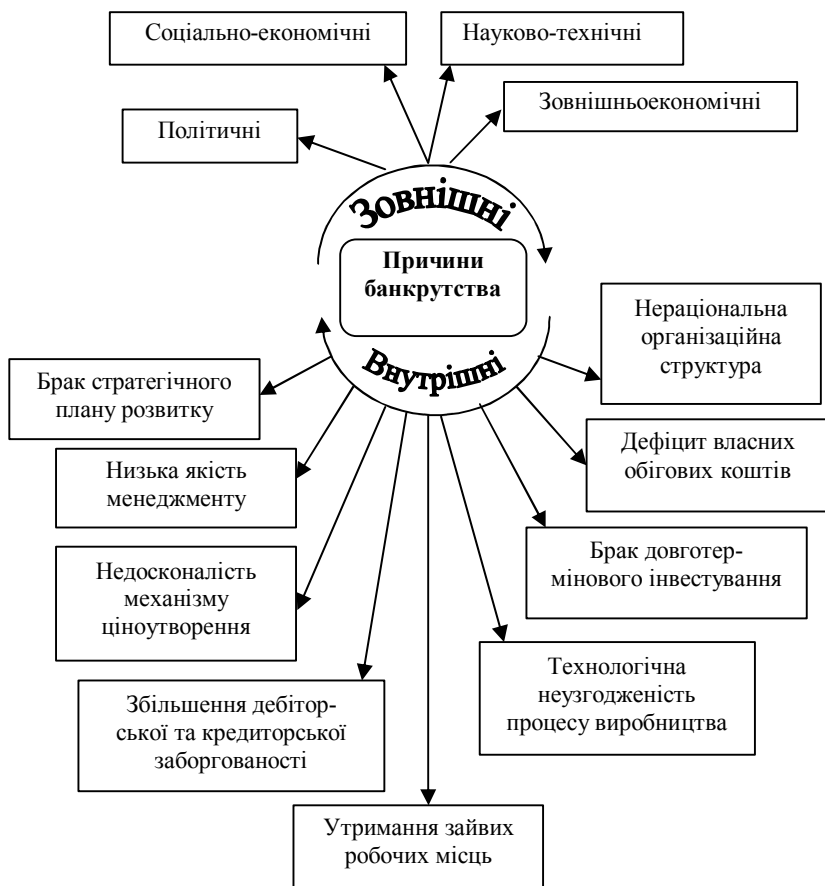


Рис. 10.8. Основні причини банкрутства підприємств (організацій)

Рух до кризового стану починається в момент виникнення кумулятивного зростання величини відхилення тих чи тих показників, які характеризують стан зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства, від довгострокових тенденцій динаміки цих показників. Наприклад, якщо обсяг продажу товару коливався в межах $\pm 3\%$ середньомісячної величини від середньоквартальної, а наступного місяця впав на 10% і негативна тенденція наростає, то маємо вже певні симптоми кризового стану.

Існують і цілком конкретні симптоми настання тотальної заборгованості та повної неплатоспроможності підприємства (організації). Найбільш характерні з них показано на рис. 10.9.



Рис. 10.9. Сутність можливих симптомів банкрутства підприємств

Процес зростання процентних ставок і цін зумовлює подорожчання сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, яке випереджає підвищення цін на готову продукцію, збільшує за інших однакових умов кредиторську заборгованість підприємства. Усе це потребує додаткових кредитних ресурсів і, як наслідок, призводить до негативних змін у структурі зобов'язань підприємства через підвищення середньої вартості пасивів.

У подальшому нарастають кризові явища (більш явні ознаки банкрутства), які зумовлено різкими змінами структури балансу підприємства, а саме: труднощі з готівкою та різке зменшення грошових коштів на рахунках; збільшення дебіторської заборгованості (різке зниження його теж може бути негативним явищем, бо свідчить про труднощі зі збутом, зростання запасів готової продукції); збільшення кредиторської заборгованості; зниження обсягів продажу (хоча перед ліквідацією підприємства можливий повний розпродаж його продукції). Крім того, характерною є затримка з поданням звітності, наявність конфліктних ситуацій на підприємстві.

Банкрутство може виникнути на кожному з етапів життєвого циклу конкурентної переваги підприємства (ЖЦКПФ). Дослідники називають основні фактори, що сприяють банкрутству підприємства.

Першим детермінантом є **параметри факторів виробництва**. Вплив цих факторів спостерігається на всіх стадіях (етапах) життєвого циклу КПФ, але особливо важливі вони на стадії зародження. На цій стадії є сім причин, унаслідок дії яких підприємство може зазнати банкрутства:

- неправильне визначення місії підприємства та його виробничого профілю;
- низькі підприємницькі здібності власника (власників) підприємства;
- низька кваліфікація управлінського персоналу підприємства;
- неадекватний маркетинг;
- велика частка позикового капіталу;
- низька кваліфікація виконавців (робітників, інженерів і т. п.);
- неадекватність трансакційних витрат.

Наступним етапом життєвого циклу КПФ є прискорення зростання. Цей етап характеризується тим, що підприємства має високий попит на власну продукцію, сильну маркетингову стратегію, високу кваліфікацію управлінського персоналу, що дає змогу процвітати та збільшувати виробництво. У цій ситуації для підприємства є небезпечною тільки велика частка позикових коштів у загальній масі капіталу,

що використовується. Підприємство може своєчасно не забезпечити виплат своїм кредиторам і збанкрутувати.

На етапі уповільнення зростання загрозу банкрутства створюють погане використання оборотного капіталу, втрата гнучкості в управлінні, неадекватний маркетинг, неадекватність трансакційних витрат.

Рівень використання капіталу можна визначити аналізуючи коефіцієнти ліквідності активів. Швидкість обігу коштів, тобто швидкість перетворення їх на гроші, безпосередньо впливає на платоспроможність підприємства.

Брак гнучкості в управлінні призводить до неефективних управлінських рішень, несвоєчасного прийняття таких і, як наслідок, до збільшення витрат на управління та до втрат прибутку від неадекватного й несвоєчасного реагування на зовнішні та внутрішні відхилення.

Етап зрілості характеризується стабільним станом підприємства, прибутком, насиченням усіма виробничими ресурсами. На цьому етапі небезпечною є низка таких факторів: високий ступінь неліквідності оборотного капіталу, старіння основного капіталу, неадекватний маркетинг, неадекватність трансакційних витрат. Так, фізичне спрацювання та техніко-економічне старіння основного капіталу призводить до зниження продуктивності праці, порівнюючи з іншими підприємствами, до втрати конкурентної переваги підприємства, а внаслідок цього – до банкрутства.

На етапі спаду виробництва діють ті самі фактори, що й на етапі зрілості. Але стан погіршується загальним незадовільним фінансовим становищем суб'єкта господарювання. Він втрачає споживачів, а негативна дія внутрішніх факторів може призвести до прискореного банкрутства.

Іншим важливим детермінантом є **параметри попиту**. Аналіз свідчить, що ці параметри діють на всіх стадіях ЖЦКПФ і, як правило, є однаковими для всіх етапів. Різке зниження сукупного попиту негативно впливає на всі види діяльності: скорочуються обсяги виробництва, збільшуються витрати на одиницю продукції, зменшується прибуток на одиницю продукції та загальний обсяг прибутку.

У разі розвитку виробництва товарів-замінників настає процес витискання товарів, що їх виробляє підприємства, з ринків, зменшення попиту на цю продукцію і, як можливий наслідок, утрата підприємством прибутку та банкрутство.

Аналогічно діють інші фактори параметрів попиту, але їхній вплив різний на різних етапах ЖЦКПФ. Так, на стадії інтенсивного зростання до банкрутства може призвести тільки один фактор – **різке зниження сукупного попиту**. Інші фактори не мають вирішального значення, оскільки підприємство на цій стадії завжди має можливість ужити потрібних запобіжних заходів.

Наступним детермінантом є **рівень галузевої конкуренції**. Збільшення конкурентних переваг інших підприємств галузі може бути каталізатором банкрутства підприємства на будь-якому етапі ЖЦКПФ. Цей процес свідчить про те, що інші підприємства використовують ліпші технології, маркетингову стратегію та управлінські кадри. Відставання підприємства погіршує його становище на ринку і також може призвести до банкрутства.

Вплив **державної політики** є важливим фактором, що впливає на розвиток та функціонування підприємства через фіскальну та кредитно-грошову системи.

Умови й механізм визнання юридичних осіб, які займаються підприємницькою діяльністю, суб'єктами банкрутства (банкрутами) та порядок задоволення претензій кредиторів визначено законодавчо. Основними етапами порушення справи про банкрутство того чи іншого суб'єкта господарювання є:

1. Установлення факту банкрутства.
2. Підтвердження факту без спірності вимог кредитора, який ініціює порушення справи про банкрутство.
3. Визначення майнових активів боржника.
4. Виявлення всіх можливих кредиторів.
5. Обґрунтування можливого плану реструктуризації або санації.
6. Реструктуризація (санація), якщо така можлива.
7. Визначення боржника банкрутом, якщо реструктуризація (санація) є з тих чи тих причин не можливою.

Згідно із законом України “Про банкрутство” суб'єктом банкрутства може бути будь-яка юридична особа, що неспроможна своєчасно задовольнити вимоги кредиторів та сплатити податки і є зареєстрованою як суб'єкт підприємницької діяльності. Боржником є юридична особа, проти якої порушено справу про банкрутство, а банкрут – це боржник, що перебуває в процесі ліквідації.

Як кредитор може виступати будь-яка українська або іноземна юридична чи фізична особа, що має вимоги (претензії) до боржника на підставі як майнових, так і немайнових зобов'язань останнього.

Вартість вимоги визначається залежно від його сутності: вартість негрошового зобов'язання – за ринковою ціною на день подання заяви про банкрутство (до подання такої заяви сума будь-якої вимоги включає лише відсотки та штрафи), вартість вимоги за контрактом – за вартістю збитків заподіяних кредиторі боржником у зв'язку з невиконанням умов контракту.

Заяву про банкрутство можуть подати кредитори (крім кредиторів, майнові вимоги яких повністю забезпечено заставою), органи державної податкової служби, органи державної контрольно-ревізійної служби, сам боржник.

Якщо до одного боржника мають майнові вимоги два або більше кредиторів, останні утворюють так звані збори кредиторів. Заява про банкрутство подається до Арбітражного суду України за місцем знаходження боржника.

Письмова заява кредитора (боржника, органів податкової служби або державної контрольно-ревізійної служби) до Арбітражного суду України і є підставою для порушення справи про банкрутство. До заяви кредитора додаються: список інших кредиторів, яких знає заявник; список підписаних боржником контрактів; список арбітражних чи інших судових справ боржника чи проти боржника. Якщо боржник у разі його фінансової неспроможності (або загрози такої неспроможності) з власної ініціативи звернувся до Арбітражного суду України, то до його заяви додаються список боржників і кредиторів, суми їхніх вимог, забезпечених або незабезпечених заставою (якщо вимоги забезпечено заставою, то вказується вартість застави); список майна та його вартість.

Заяву кредитора може бути відкликано заявником до прийняття Арбітражним судом України рішення про визнання боржника банкрутом. Відкликання заяви боржником можливе тільки за згодою кредитора.

Після прийняття заяви проводиться попереднє засідання Арбітражного суду України, на якому розглядаються подані документи, заслуховується пояснення сторін і, за необхідності, призначається розпорядник майна боржника. Якщо суд вирішує, що всіх процедурних вимог дотримано, то він призначає судовий розгляд справи, надсилає повідомлення всім сторонам судового процесу і публікує повідомлення про рішення суду в офіційному друкованому органі Верховної Ради України чи Кабінету Міністрів України.

У місячний строк (від дня опублікування повідомлення) Арбітражний суд України виносить ухвалу, в якій зобов'язує всіх осіб, що

подали заяви з майновими вимогами до боржника, скликати збори кредиторів, а якщо кількість кредиторів перевищує десять осіб – створити повноважний комітет. Повноваження комітету визначаються зборами кредиторів.

Будь-яка фізична чи юридична особа (зокрема сам боржник чи кредитор), які бажають взяти участь у реструктуризації або санації боржника, у той самий строк повинні подати до Арбітражного суду України заяви з письмовим зобов'язанням про переведення на них боргу, а також указати умови проведення процесу реструктуризації або санації.

У цьому разі санація є процедурою, що включає угоду між санатором та кредиторами, спрямовану на врегулювання боргів та фінансове оздоровлення юридичної особи боржника.

Отже, першим етапом санації є перехід до санатора боргів боржника; другим – узгодження умов реструктуризації юридичної особи боржника; третім – узгодження між санатором та кредиторами умов виплати боргу.

Практика засвідчує, що реструктуризація може здійснюватись у різних формах через придбання санатором та (або) фізичною чи юридичною особами, ним визначеними, усього чи частки статутного фонду боржника для виплати боргів згідно з умовами плану реорганізації; усього чи частки майна боржника (включаючи частину або всі його угоди) з метою одержання коштів для погашення боргів; здавання в оренду (лізинг) усієї або частини власності боржника з метою розподілу орендних платежів між кредиторами; передачі підприємства в оренду трудовому колективу, якщо боржник – державне підприємство.

Реструктуризація може бути інструментом приватизації цілісного майнового комплексу державного підприємства або часток (паїв, акцій) держави в господарських товариствах у таких випадках: якщо боржником є державне підприємство; боржник сам порушив справу про банкрутство; план реструктуризації передбачає процес приватизації боржника.

Будь-який план санації має включати черговість задоволення претензій (вимог) до боржника відповідно до умов пропозиції про санацію. За браком пропозицій щодо проведення санації або в разі незгоди кредиторів з умовами проведення санації боржника Арбітражний суд України визнає боржника банкрутом і з цього приводу ухвалює відповідну постанову.

10.10. МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Для успішного господарювання на ринкових засадах суттєво важливим є можливість оцінки ймовірності банкрутства суб'єктів підприємницької та іншої діяльності. В Україні, де протягом багатьох десятиріч панувала позаринкова система господарювання, що виключала офіційне визнання банкрутства як економічного явища, немає загальновизнаної вітчизняної методики визначення ймовірності банкрутства суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим доводиться користуватися зарубіжними методичними підходами, в основу яких покладено факторні моделі прогнозування банкрутства підприємств та організацій.

Найпростішою є **двофакторна модель оцінки ймовірності банкрутства підприємства (організації)**. Вона передбачає обчислення спеціального коефіцієнта Z і має такий формалізований вигляд:

$$Z = -0,3877 - 1,0736k_{\text{эл}} + 0,579q_{\text{пк}}$$

де k – коефіцієнт загальної ліквідності;

$q_{\text{пк}}$ – частка позикових коштів у загальній величині пасиву балансу.

За двофакторною моделлю ймовірність банкрутства будь-якого суб'єкта господарювання є дуже малою за будь-якого від'ємного значення коефіцієнта Z і великою – за $Z > 1$.

Обґрунтованішою та поширенішою є **п'ятифакторна модель Альтмана**.

Професор Нью-Йоркського університету Едвард Альтман розробив алгоритм розрахунку індексу кредитоспроможності, який одержав назву індексу (моделі) Альтмана. Цей індекс дає змогу з достатньою вірогідністю розподілити суб'єкти господарювання на тих, що працюють стабільно, і на потенційних банкрутів.

Свою модель Е. Альтман побудував на підставі дослідження фінансового стану та результатів господарської діяльності 66 компаній, розрахувавши 22 фінансові коефіцієнти і скориставшись для власної моделі лише п'ятьма найвагомішими. Ці коефіцієнти характеризують з різних сторін (усебічно) прибутковість капіталу та його структуру.

Індекс Альтмана " Z " розраховується за формулою

$$Z = 3,3K_1 + 0,99K_2 + 0,6K_3 + 1,4K_4 + 1,2K_5$$

де 3,3; 0,99; 0,6; 1,4 і 1,2 – коефіцієнти регресії, що характеризують міру впливу на індекс " Z ";

K_1 – характеризує прибутковість основного та оборотного капіталу; визначається діленням суми балансового прибутку на загальну вартість активів; з певною часткою умовності його можна назвати показником рентабельності виробництва;

K_2 – відображає дохідність суб'єкта господарювання і розраховується як співвідношення чистої виручки від реалізації продукції і загальної вартості активів підприємства (організації);

K_3 – визначає структуру капіталу підприємства; обчислюється як відношення власного капіталу (за ринковою вартістю) до позикового капіталу (суми коротко- і довгострокових пасивів);

K_4 – відображає рівень чистої прибутковості виробництва (діяльності); розраховується діленням обсягу реінвестованого прибутку (суми резерву, фондів соціального призначення та цільового фінансування, нерозподіленого прибутку) на загальну вартість активів підприємства;

K_5 – характеризує структуру капіталу та визначається як відношення власного оборотного капіталу до загальної вартості активів суб'єкта господарювання.

Для визначення ймовірності банкрутства того чи іншого суб'єкта господарювання розрахунковий індекс "Z" необхідно порівняти з критичним його значенням. Для точнішого визначення ступеня ймовірності банкрутства підприємства (організації) рекомендується користуватися табл. 10.3. Зрозуміло, що в процесі ранжирування (розподілу) підприємств та інших суб'єктів підприємницької діяльності часто виникає потреба врахувати специфіку відповідної галузі (сфери діяльності), а відтак визначити іншу шкалу градації індексів. У вітчизняній практиці господарювання застосування моделі Е. Альтмана зв'язане з певними труднощами.

По-перше, коефіцієнти регресії K_1 – K_5 розраховувалися автором за результатами діяльності компаній, що функціонували у зовсім іншому конкурентному ринковому середовищі.

По-друге, у шкалі Альтмана не враховано галузевих особливостей господарювання.

По-третє, вітчизняним спеціалістам бракує інформації для розрахунку коефіцієнта K_3 через недорозвинутість ринку цінних паперів.

Тому запропоновані Е. Альтманом методичні принципи визначення ймовірності банкрутства можна використовувати у вітчизняній практиці господарювання за такої умови: коефіцієнти регресії та критичні значення індексу "Z" треба обов'язково розраховувати для конкретних галузей (сфер діяльності) з використанням оптимальних

критеріїв, які відображали б специфічні умови господарювання вітчизняних підприємств (організацій).

Таблиця 10.3

Можливість банкрутства підприємства за Е. Альтманом

Значення індексу "Z"	Можливість банкрутства
1,8 і нижче	Дуже висока
від 1,XI до 2,6	Висока
від 2,61 до 2,9	Достатньо ймовірна
від 2,91 до 3,0 і вище	Дуже низька

**10.11. ЛІКВІДАЦІЯ ЗБАНКРУТЛИХ ПІДПРИЄМСТВ
(ОРГАНІЗАЦІЙ)**

Причини ліквідації (припинення діяльності) підприємств та організацій можуть бути різними. Головними є такі:

1. Вартість майна боржника продовжує знецінюватися, і бракує будь-якої можливості його відновлення;

2. Жодна юридична чи фізична особа не звернулася до відповідного органу із заявою про проведення реструктуризації або санації боржника;

3. Жодний з поданих реструктуризаційних чи санаційних планів не було схвалено кредиторами;

4. Запропонований план виходу підприємства (організації) з кризового стану з тих чи інших причин неможливо реалізувати.

Рішення про ліквідацію боржника може ухвалити суд з власної ініціативи чи на клопотання розпорядника майна, кредитора, зборів чи комітету кредиторів. Відтак Арбітражний суд України приймає відповідну постанову про визнання боржника банкрутом, яка надсилається всім учасникам, причетним до цього процесу (засновнику визнаної банкрутом юридичної особи; власнику майна банкрута або вповноваженому ним органу; банку, клієнтом якого є банкрут; органу, що зареєстрував банкрута як суб'єкта підприємницької діяльності; усім кредиторам; усім учасникам угод, що в них боржник бере участь; усім учасникам арбітражного процесу; державній службі зайнятості; відповідним профспілковим органам). Цією постановою призначаються також ліквідатори з представників зборів кредиторів, банків, фінансових органів, а також з Фонду

державного майна, якщо банкрутом визнано державне підприємство або організацію.

Призначені арбітражним судом ліквідатори утворюють ліквідаційну комісію, якій надаються широкі повноваження. До ліквідаційної комісії переходить право розпоряджання майном банкрута і всі його майнові права та обов'язки. Ліквідаційна комісія управляє майном банкрута; здійснює інвентаризацію та оцінку майна; визначає ліквідаційну масу і розпоряджається нею; вживає заходів для стягнення дебіторської заборгованості; реалізує майно збанкрутілого підприємства (організації) і здійснює інші заходи, спрямовані на задоволення вимог кредиторів.

Ліквідаційною масою є майнові активи банкрута, на які, з метою погашення боргу, може бути звернене стягнення на вимогу кредиторів. Мається на увазі все майно боржника, що належить йому з права власності або повного господарського відання. Якщо суб'єкт банкрутства є засновником або учасником господарського товариства та відповідно власником частки в статутному фонді товариства, зазначена частка підлягає викупу або вилученню зі статутного фонду способом його зменшення; одержані кошти включаються до складу ліквідаційної маси. Орендоване майно виключається з ліквідаційної маси.

Оцінка ліквідаційної вартості збанкрутілого підприємства має певні особливості, зумовлені характером незвичайної ситуації. Головна особливість полягає в тому, що це активний вид оцінки, на підставі якої приймаються певні управлінські рішення, здійснюються певні практичні дії. Крім того, оцінка ліквідаційної вартості підприємства безпосередньо впливає на інтереси третьої сторони (крім замовників і оцінювачів), а саме: кредиторів, інвесторів, судових органів.

На думку провідного американського оцінювача Ш. Пратта, ліквідаційна вартість – це чиста грошова сума, яку власники (власник) підприємства можуть одержати за ліквідації підприємства і окремого розпродажу його активів.

У світовій практиці розрізняють поняття упорядкованої та примусової ліквідації, а також відповідно терміни "упорядкована ліквідаційна вартість" і "вимушена ліквідаційна вартість". За упорядкованої ліквідації продаж активів здійснюється протягом визначеного (розумного) строку з тим, щоб одержати за них найвищу можливу ціну. Для найбільш неліквідних активів цей період може становити до двох років. Вимушена ліквідація передбачає негайний

розпродаж активів, як правило, усіх одночасно (на одному аукціоні). Спеціалісти розрізняють також ліквідаційну вартість припинення функціонування активів підприємства. У цьому разі активи списуються.

Величина ліквідаційної вартості від продажу активів, очищена від супутніх витрат, дисконтується на дату оцінки за ставкою дисконту, яка враховує ризик, пов'язаний із цим продажем. Ліпше, уважає Ш. Пратт, продавати окремо активи, ніж ціле підприємство. Тоді сума виручки є, як правило, вищою.

Зарубіжна практика виокремлює певні етапи технологічної послідовності процесу розрахунку впорядкованої ліквідаційної вартості підприємства:

- перший етап – розробка календарного графіка ліквідації активів підприємства;
- другий етап – оцінка поточної вартості активів з урахуванням витрат на їхню ліквідацію;
- третій етап – обчислення обсягів зобов'язань підприємства;
- четвертий етап – визначення різниці між поточною (скоригованою) вартістю активів і величиною зобов'язань підприємства.

Для визначення ліквідаційної вартості активів використовуються дані балансу підприємства, розраховується ринкова вартість земельних ділянок, вартість інших активів за різними методами оцінки (аккумуляції активів, порівняльним або ринковим, дохідним).

Визначення ліквідаційної маси здійснюється з метою реалізації активів банкрута і за необхідності майна інших осіб, які відповідають за його зобов'язаннями, для розподілу виручених коштів між кредиторами.

Визнання в установленому порядку боржника банкрутом має певні юридичні наслідки:

- по-перше, припиняється підприємницька діяльність такого боржника (підприємства, організації);
- по-друге, до ліквідаційної комісії переходить право розпорядження майном банкрута і всі його майнові права та обов'язки;
- по-третє, вважаються такими, що минули, строки всіх боргових зобов'язань банкрута;
- по-четверте, припиняється нарахування пені й відсотків на всі види заборгованості підприємства-банкрута.

Рішення про продаж майна банкрута за погодженням зі зборами (комітетом) кредиторів приймає ліквідаційна комісія, яка визначає порядок продажу названого майна (склад, умови і строки придбання

майна).

Реалізація майнових активів банкрута провадиться через викуп у разі надходження лише однієї пропозиції; якщо пропозицій надходить дві або більше, то призначається проведення конкурсу чи аукціону.

У світовій практиці загальноживаними способами реалізації є такі: продаж одному чи кільком покупцям; продаж на аукціоні або з допомогою тендера; надання в оренду одному чи кільком орендарям усіх або частини майнових активів банкрута з подальшим розподілом коштів, виручених від оренди, між кредиторами; передання заставленого майна заставодержателю; залишення боржникові збиткового майна або такого, що має незначну цінність і не впливає на збільшення майнових активів. Можна використовувати й будь-які інші способи реалізації, затверджені в судовому порядку.

У разі, коли суб'єктом банкрутства є унітарне державне підприємство або господарське товариство, у статутному фондi якого переважна частка майна належить державі, проведення аукціону (конкурсу) здійснюється органом приватизації. У разі, коли суб'єктом банкрутства є юридична особа, заснована на недержавній формі власності, ліквідаційна комісія може або безпосередньо проводити аукціон, або доручити його проведення спеціалізованому ліцензованому підприємству (установі).

Усі форми продажу майна банкрута (через викуп, на аукціоні, за конкурсом) оформляються договорами купівлі-продажу, який укладається між ліквідаційною комісією від імені підприємства-банкрута та покупцем.

Ліквідаційна комісія за погодженням зі зборами (комітетом) кредиторів визначає послідовність реалізації об'єктів ліквідаційної маси та критерії їхнього відбору для продажу, оскільки допускається продаж як цілих майнових комплексів, так і окремого індивідуально визначеного майна, об'єктів незавершеного будівництва або законсервованих об'єктів.

Кошти, одержані від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення претензій кредиторів (рис. 10.10). Вимоги кожної наступної черги задовольняються після повного задоволення вимог попередньої. За браком майна для повного задоволення всіх вимог однієї черги претензії задовольняються пропорційно сумі, належній кожному кредиторові.

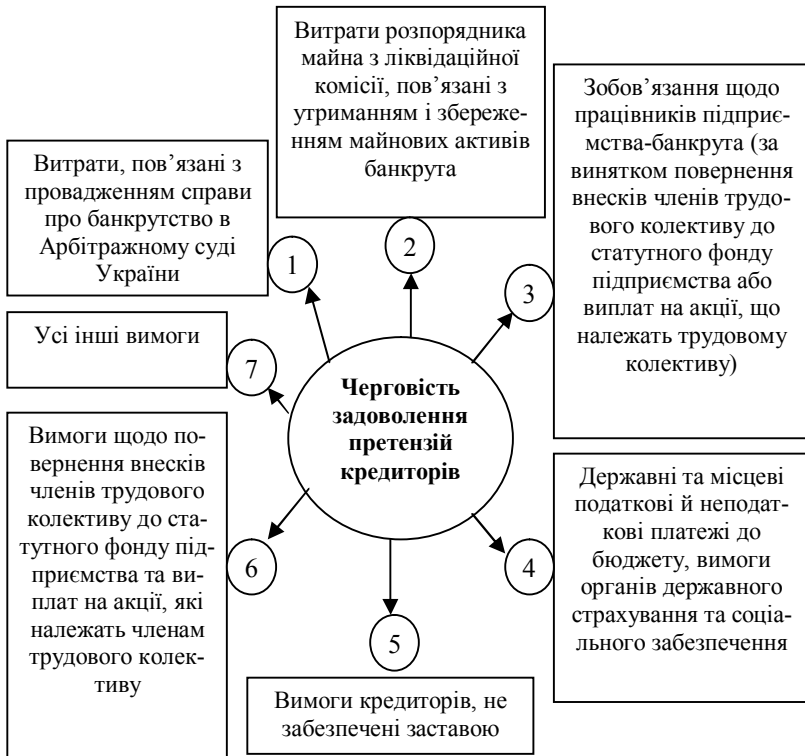


Рис. 10.10. Черговість задоволення претензій кредиторів

Вимоги, не задоволені за браком майна, вважаються погашеними. Не розглядаються і вважаються погашеними також вимоги, заявлені після закінчення строку, встановленого для пред'явлення претензій.

Майно (крім коштів державних підприємств-банкрутів), що залишилося після задоволення вимог кредиторів і членів трудового колективу, передається власникові або відповідному органу приватизації для реалізації, якщо арбітражний суд прийняв ухвалу про ліквідацію юридичної особи-боржника.

Кошти, що залишилися після задоволення державним підприємством-банкрутом вимог кредиторів і членів трудового колективу, зараховуються до відповідного позабюджетного фонду приватизації.

Після завершення реалізації майнових об'єктів, що входять до складу ліквідаційної маси і є необхідними для повного задоволення всіх вимог кредиторів, та розподілу виручених сум між кредиторами ліквідаційна комісія складає й подає в Арбітражний суд України ліквідаційний баланс.

У ліквідаційному балансі мають бути відображені показники обсягу майнових активів (ліквідаційної маси), дані їхньої інвентаризації, відомості про реалізацію об'єктів ліквідаційної маси з посиленням на укладені договори купівлі-продажу, а також суми розподілу виручених коштів поміж кредиторами.

Результати розгляду Арбітражним судом України ліквідаційного балансу становлять кінцевий етап ліквідаційної процедури. Арбітражний суд України виносить ухвалу про затвердження ліквідаційного балансу в разі, коли ліквідаційна комісія належним чином здійснила заходи для виявлення та реалізації всіх майнових активів, що підлягали включенню до ліквідаційної маси, і в установленому порядку розподілила одержані суми між кредиторами.

Якщо за результатами ліквідаційного балансу після задоволення вимог кредиторів не залишилося майна і не надійшло будь-яких заперечень, Арбітражний суд України виносить ухвалу про ліквідацію цієї юридичної особи.

У разі, коли Арбітражний суд доходить висновку, що ліквідаційна комісія не виявила або не реалізувала всіх наявних майнових активів, необхідних для повного задоволення кредиторів, він виносить ухвалу про призначення нових ліквідаторів.

Нова ліквідаційна комісія знову здійснює всі етапи ліквідації підприємства.

Комітет кредиторів (за браком такого – збори кредиторів) або будь-який окремий кредитор можуть опротестувати ліквідаційний баланс.

Після розгляду заперечень Арбітражний суд України ухвалює рішення щодо затвердження (не затвердження) балансу.

Після затвердження ліквідаційного балансу:

1. Суд виносить ухвалу про ліквідацію юридичної особи боржника;
2. Оприлюднює цю ухвалу;
3. Звільняє ліквідаторів від виконання власних обов'язків.

У разі незатвердження звіту суд може висунути вимогу про виправлення виявлених недоліків або, як уже було сказано, призначити нових ліквідаторів.

Отже, справа про банкрутство вважається закритою тільки після затвердження плану реструктуризації чи санації майна боржника або після затвердження ліквідаційного балансу.

Згідно з чинним законодавством, якщо майна банкрута вистачило, щоб задовольнити всі вимоги кредиторів, він вважається вільним від боргів і може продовжити свою підприємницьку діяльність. Арбітражний суд України має право винести ухвалу про реорганізацію (ліквідацію) юридичної особи тільки тоді, коли в неї залишилось майнових активів менше, ніж потрібно для його функціонування згідно із законодавством, або на клопотання власників його майна.

10.12. ПРАКТИКА ЗДІЙСНЕННЯ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Порядок, концепція та варіанти реструктуризації. Проведення заходів із реструктуризації для кожного суб'єкта господарювання потребує індивідуальних способів вирішення завдань щодо виходу з кризового стану.

Реструктуризація підприємств (організацій) здійснюється після занесення їх до Реєстру неплатоспроможних підприємств та організацій і проведення поглибленого аналізу фінансово-господарської діяльності спеціалістами, які роблять висновки щодо способів оздоровлення та пропонують концепцію господарської діяльності підприємства.

Порядок реструктуризації підприємства:

1. Попередній аналіз стану підприємства.
2. Включення до реєстру неплатоспроможних підприємств та організацій.
3. Поглиблений аналіз техніко-економічного та фінансового стану підприємства.
4. Обґрунтування концепції реструктуризації.
5. Розробка плану реструктуризації, розробка бізнес-планів нових реорганізованих підприємств.
6. Запровадження організаційно-економічних, правових, технічних заходів з реструктуризації.
7. Визначення економічної ефективності реструктуризації.
8. Оцінка результатів створення і функціонування нових організаційно-правових структур.

Концепцію розвитку підприємства розробляють залежно від умов його господарської діяльності за такими проблемами: організаційні, виробничі, інвестиційні, економічні, зовнішньоекономічної діяльності, управління персоналом, соціальні та екологічні.

Розробка концепції має ґрунтуватися на чітко визначеній і сформульованій меті реструктуризації підприємства і включати такі питання:

- аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на господарську діяльність підприємства;
- вибір варіанта (виду) реструктуризації підприємства;
- обґрунтування стратегічного розвитку підприємства;
- оцінка можливості подолання труднощів у період реструктуризації;
- розробка бізнес-плану для реструктуризованого підприємства.

Вибір варіанта або виду реструктуризації підприємства полягає у виборі саме того з кількох поданих варіантів, який повністю відповідатиме вимогам і пріоритетам розвитку підприємства, високій технологічності виробництва та конкурентоспроможності продукції.

Основні варіанти проведення реструктуризації підприємств показано на рис. 10.11.

Отже, концепція розвитку підприємств дає відповідь на питання про те, як саме буде проведено реструктуризацію: об'єднання, злиття, розподіл, виділення зі складу об'єднання, реорганізація тощо.

Форми та методи реорганізації структурних підрозділів у складі підприємства визначаються на підставі аналізу умов їхнього функціонування.

Вибираючи форми та методи реорганізації, особливу увагу необхідно звертати на збереження підрозділів, які беруть участь у забезпеченні найважливіших державних або соціально-економічних потреб регіону.

Вибір варіанта реструктуризації здійснюється на підставі критерію оцінки реальних ринкових можливостей структурних підрозділів підприємства, а саме:

а) **ступінь освоєння нових ринків**, що відображає, наскільки швидко підрозділ може змінити структуру збуту продукції та подолати бар'єри вступу до нових ринків.

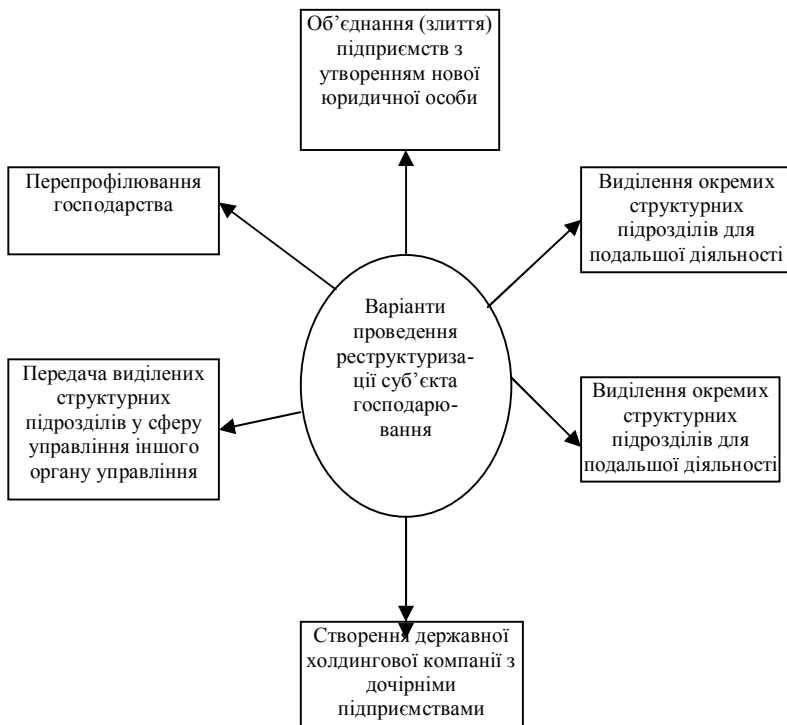


Рис. 10.11. Можливі варіанти проведення реструктуризації суб'єкта господарювання

Проте треба враховувати, що олігопольні ринки та ринки з високим ступенем вкладення капіталу в продукцію освоюються дуже повільно;

б) **рівень специфічних виробничих знань і технологій**, що характеризує рівень застосування специфічних науково-технічних знань у виробничій діяльності підрозділу, який має відмовитись від усього асортименту продукції, що виготовлялася раніше.

Специфічні виробничі знання й технології включають науково-технічні знання як у так званому чистому вигляді (технології “ноу-хау”, патенти), так і у вигляді специфічних систематизованих знань, набутих у процесі роботи на даному виробництві (загальний рівень технічної освіти робітників, інноваційні процеси). Що вищим є рівень знань, які можуть бути передані, то легше підрозділ освоюватиме нові

технології та види продукції.

За цими критеріями підрозділи відносять до однієї з категорій підприємств, що реорганізуються або ліквідуються (табл. 10.4).

Таблиця 10.4

Загальноновживана категорійність підприємств, що реорганізуються або ліквідуються

Категорія підприємства	Характеристика , умови та критерії оцінки підприємств
1	Підприємство, яке легко реорганізується Підрозділ швидко входить на нові ринки (легко збуває власну продукцію). Частка специфічних виробничих знань мала. Ці умови полегшують реорганізацію, і підрозділ можна швидко перетворити на самостійне підприємство
2	Підприємства, які потенційно піддаються реорганізації Підрозділ з великою можливістю освоєння нових ринків, але рівень специфічних виробничих знань і технологій для самостійного існування досить значний, що утруднює зміну асортименту продукції та відповідно виробничого процесу
3	Підприємство, яке важко піддається реорганізації Підрозділ, для якого освоєння нових ринків є важким, але котрий має високий рівень специфічних виробничих знань і технологій, що без них неможлива структура кооперації та збуту в межах об'єднання
4	Підприємство, яке підлягає ліквідації Підрозділ з малою можливістю освоєння ринків і малим рівнем специфічних виробничих знань

Проект плану реструктуризації має визначити:

- економічне обґрунтування її проведення;
- пропозиції щодо форм і методів реструктуризації;
- способи розв'язання фінансових, соціальних та інших проблем, пов'язаних із реструктуризацією;
- витрати на проведення реструктуризації та джерела їхнього фінансування;
- конкретні заходи, спрямовані на реалізацію проекту. За проведення реструктуризації способом реорганізації державного підприємства та перетворення його структурних підрозділів (одиниць) на

самостійні суб'єкти господарювання необхідно попередньо визначити умови функціонування підрозділу в складі підприємства, становище підприємства на ринку:

- підрозділ (одиниця) є технологічно відособленим;
- підрозділ (одиниця) є частиною цілісного майнового комплексу;
- підрозділи (одиниці) підприємства самостійно виробляють товари;
- підрозділи (одиниці) займаються діяльністю, яка є непрофільною

для даного підприємства;

- підприємство займає монопольне становище на ринку.

Реалізація та оцінка ефективності проектів реструктуризації. Аналіз умов функціонування структурних підрозділів у складі підприємства дасть змогу визначити форми та методи його реорганізації. Реструктуризація підприємств забезпечується відповідними організаційно-економічними заходами, а саме: заміною керівництва підприємства; частковою або повною приватизацією; частковим закриттям; проведенням процедури банкрутства; поділом великих підприємств на частини; відокремленням від підприємств непрофільних структурних підрозділів; виділенням казенних підприємств або спецвиробництв; звільненням підприємств від об'єктів соціальної інфраструктури; продажем (або наданням в оренду) частини основних фондів підприємства; конверсією, диверсифікацією; поліпшенням якості продуктованих товарів (робіт, послуг); підвищенням ефективності маркетингу; зменшенням витрат на виробництво; запровадженням нових прогресивних форм і методів управління; скороченням чисельності зайнятих на підприємстві із забезпеченням соціальних пільг у разі звільнення; тимчасовим припиненням капітального будівництва та продажем об'єктів незавершеного будівництва; продажем зайвого устаткування, матеріалів і комплектуючих виробів тощо; відстрочкою або списанням боргів; пошуком інвестицій та інвесторів; залученням кредитів для фінансової реструктуризації.

Вибір тих чи інших форм і методів виходу підприємства з кризи залежить від очікуваних результатів (**потенційної прибутковості**), бажаного строку досягнення таких результатів, потрібних для цього коштів і можливостей їх одержати.

Реалізація обраного заходу має забезпечити задовільний фінансовий стан підприємства на поточний період і перспективу. При цьому необхідно враховувати **соціальні та екологічні наслідки кожного заходу**.

Найважливішою умовою для прийняття рішення є його ретельне техніко-економічне обґрунтування. Відтак обов'язковою й необхідною

складовою частиною проекту реструктуризації підприємства є **бізнес-плани тих нових підприємств, що виникатимуть унаслідок реалізації цього процесу.**

За перетворення структурних підрозділів (одиниць) на самостійні підприємства складаються окремі баланси нових підприємств (юридичних осіб), розробляються їхні статuti. Крім того, обов'язково розглядаються питання закриття окремих виробництв; консервації оборонних потужностей; забезпечення необхідного рівня мобілізаційної готовності; соціального захисту працівників підприємства та їхнього працевлаштування; передачі в комунальну власність об'єктів соціальної інфраструктури; реструктуризації дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства.

Оцінка ефективності проектів реструктуризації ведеться за результатами поліпшення фінансово-економічного та екологічного стану підприємства за рахунок збільшення обсягів реалізації конкурентоспроможної продукції, раціонального використання ресурсного потенціалу підприємства, прискорення обороту капіталу та підвищення продуктивності системи господарювання реструктуризованого підприємства з одночасним збереженням гарантій соціального захисту працівників.

11. ЕКОНОМІКА ОСНОВНИХ ГАЛУЗЕЙ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

11.1. ЕКОНОМІЧНА СУТЬ, РІЗНОВИДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРОДУКТОВИХ ПІДКОМПЛЕКСІВ

Продуктова структура АПК характеризується як сукупність вертикально інтегрованих галузей з виробництва конкретних видів кінцевої продукції або як сукупність продуктових підкомплексів.

Продуктові підкомплекси – це кінцево-цільові агропромислові структури, що в процесі агропромислової інтеграції трансформуються в предметні агропромислові формування, які й реалізують на ділі переваги предметно-технологічного синтезу сільського господарства і переробної промисловості.

Отже, **продуктова вертикаль** – це об'єктивно існуюча єдність галузей, яка потребує власної логічної завершеності.

Кожна продуктова вертикаль (підкомплекс) становить ланцюг взаємозв'язаних видів діяльності, які належать до різних сфер АПК, галузей і підгалузей та організаційно й технологічно об'єднані для здійснення виробничого процесу, починаючи з виробництва спеціалізованих засобів для даного продукту і закінчуючи реалізацією цього продукту.

Виробництво продовольства залежить не тільки від зусиль АПК, до вирішення продовольчого питання однаковою мірою мають бути залучені й інші міжгалузеві структури.

Загальна принципова схема формування і функціонування продуктового підкомплексу, отже, як обов'язкові атрибути повинна мати такі розвинуті спеціалізовані (стосовно специфіки кінцевого продукту) елементи: виробництво засобів виробництва, галузь сільського господарства, переробна галузь, транспорт, зберігання, торгівля. Ці атрибути повинні доповнюватись обов'язковими елементами агропромислового циклу в складі конкретних предметно-технологічних агропромислових формувань.

Наведені у схемі продуктові вертикалі є властивими для України (навіть чай виробляється з власної сировини – трав і ягід). Кожен продуктовий підкомплекс своєю кінцевою метою має забезпечення потреб держави в продовольчих і непродовольчих товарах сільськогосподарського походження.

На основі цієї методологічної парадигми продуктовий підкомплекс (вертикаль) можна представити як сукупність конкретних

підкомплексів (рис. 11.1).

Продуктові підкомплекси характеризуються певними особливостями, а саме:

- їх функціонування потребує конкретного організаційного оформлення в певну інтегровану структуру;
 - основне виробництво підкомплексу має доповнюватися добре розвиненою виробничою інфраструктурою, насамперед продуктового призначення;
 - функціонування вертикалі та її кінцевий результат значною мірою визначаються дієвістю та вигідністю міжгалузевих відносин;
 - в основі продуктової вертикалі лежить внутрішньогосподарська чи міжгалужева інтеграція;
 - виробничий напрям (спеціалізація) продуктового підкомплексу визначається головним чином аграрним ареалом, тобто профілем сільськогосподарського виробництва;
 - народногосподарський (національний) продуктивний комплекс та його підкомплекси такого ж рівня трансформуються в чіткі агропромислові структури, обов'язковими елементами яких є продуктивний ланцюг “виробництво ресурсів – виробництво сировини – переробка сировини – реалізація кінцевого продукту”;
 - продуктова вертикаль повинна забезпечуватися добре організованим і налагодженим агропромисловим виробничим циклом.
- Формування продовольчих підкомплексів дає змогу не лише забезпечити потребу в продовольчих і непродовольчих товарах, а й на основі його розвитку вирішувати досить важливі соціально-економічні завдання, а саме:
- ◆ сприяти ствердженню продовольчої безпеки і незалежності країни;
 - ◆ створювати такі інтегровані структури виробництва, які забезпечують найменші втрати, збільшувати обсяги виробництва і підвищувати якість продукції;
 - ◆ досягати вищого розвитку продуктивних сил, зближення фондо- та енергозбросності праці в усіх галузях АПВ, тобто аграрній праці надавати характер індустріальної;
 - ◆ розвивати інтегроване виробництво на інтенсивній основі;
 - ◆ сприяти вирішенню соціальних проблем сеча.

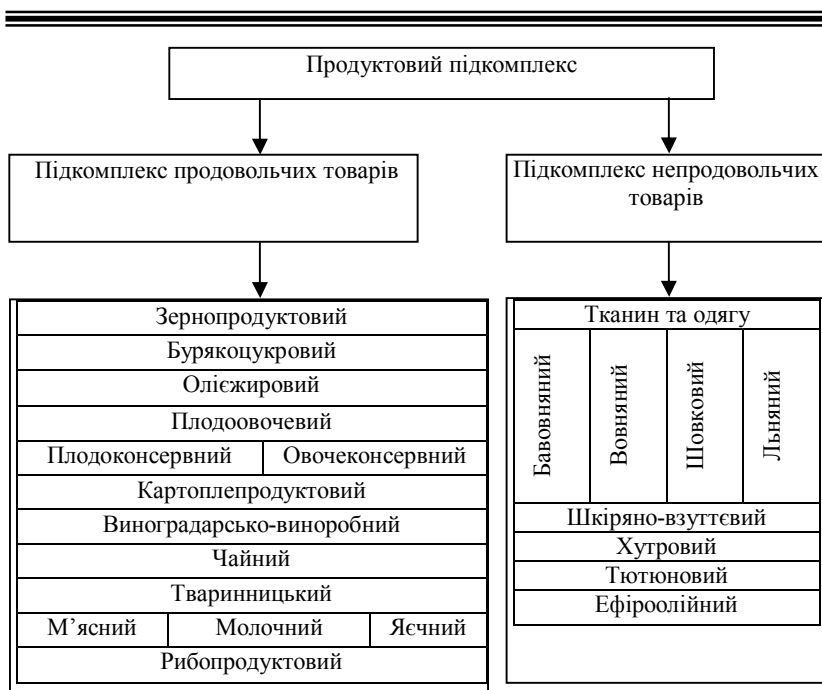


Рис. 11.1. Схема продуктового підкомплексу продовольчих і непродовольчих товарів

У кінцевому підсумку розвиток інтегрованих структур на основі продуктової спеціалізації слід вважати не лише чисто виробничою потребою, а й тим важливим соціально-економічним фактором, що сприяє досягненню повної соціальної однорідності в рамках АПК.

ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА

11.2. ЕКОНОМІКА ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК

11.2.1. Зернопродуктовий підкомплекс, його суть та ефективність

Зернопродуктовий підкомплекс – один із найбільших і найважливіших. Його кінцево-цільове призначення – задоволення потреб у зерні та продуктах, одержаних від його переробки.

Це глобальне завдання розчленовується на два конкретних: виробництво продовольчого зерна для випікання хліба, хлібобулочних виробів, одержання макаронних і кондитерських виробів, а також круп і виробництво фуражного зерна для забезпечення тваринництва концентрованими кормами.

Зернопродуктовий підкомплекс складається з різноманітних галузей і видів діяльності, серед яких слід виділити такі:

- зерновиробництво (в усьому спектрі зернових, зернобобових і зернофуражних культур);
- заготівля і зберігання зерна;
- переробка та реалізація продукції.

Ці галузі формують основне виробництво підкомплексу. До цього рангу слід віднести також підприємства, що випускають спеціалізовані технічні засоби для зернового господарства, технологічне обладнання для галузей, що переробляють зерно.

У цьому підкомплексі досить різноманітне інфраструктурне забезпечення:

- ◆ спеціалізований транспорт для перевезення борошна, хліба та інших продуктів;
- ◆ науково-дослідні інститути, селекційні станції, конструкторські бюро, які забезпечують селекцію зернових культур, насінництво та агротехніку їх вирощування, технологію зберігання і переробки зерна, борошномельної, круп'яної, хлібопекарної і пивоварної промисловості.

На обсяг і якість кінцевого продукту підкомплексу впливають різні фактори:

- **в сільському господарстві:** урожайність, вміст у зерні клейковини, скорочення втрат;
- **у переробних галузях:** своєчасна переробка, збереження якості і мінімум втрат;

▪ у торгівлі: своєчасна і вигідна реалізація, збереження якості, недопущення втрат.

Зернопродуктовий підкомплекс, на відміну від інших продуктових вертикалей, одночасно охоплює технологію первинної та вторинної переробки зерна, вирізняється вищою мобільністю та кращими можливостями щодо тривалого зберігання більшості видів продукції та їх транспортування на значні відстані.

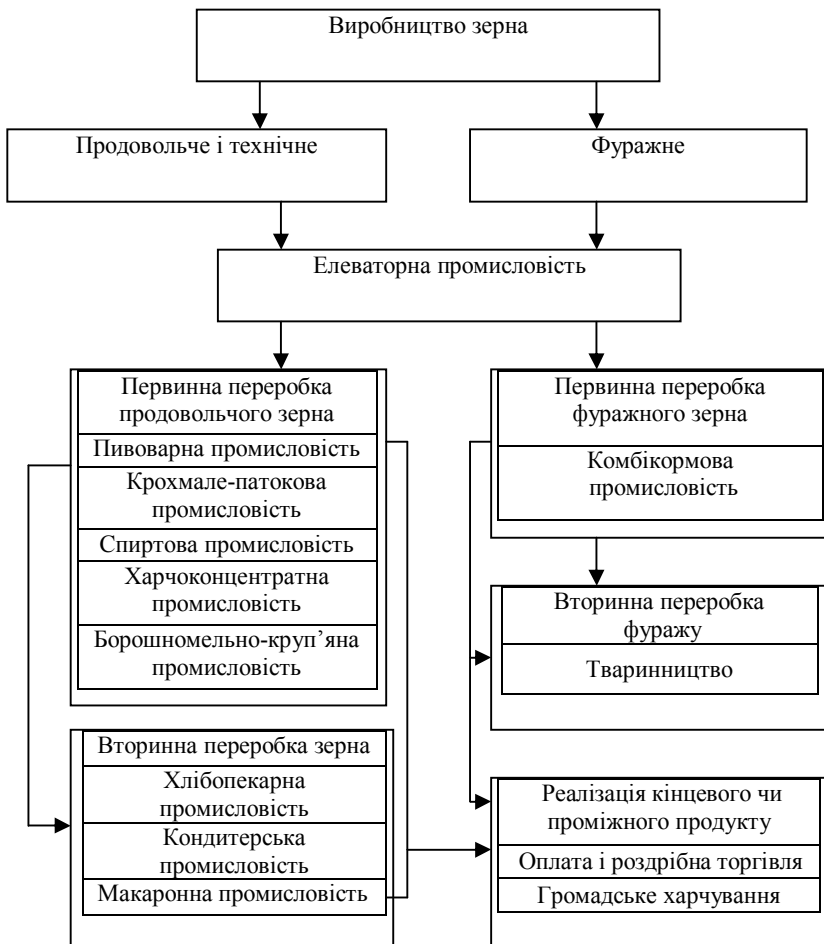


Рис. 11.2. Схема зернопродуктового підкомплексу

Виробничо-технологічна суть цього продуктового підкомплексу зводиться до такого:

- усі підприємства, що охоплюють первинну і вторинну переробку зерна, пов'язані між собою послідовністю технологічних процесів, отже, потребують чіткої збалансованості;
- можливості їх залежать від потужності переробки і потужності елеваторної промисловості;
- у свою чергу, продуктивність елеваторної промисловості визначається обсягами надходження із сільського господарства продовольчого та фуражного зерна.

В умовах ринку зернопродуктовий підкомплекс реалізує не лише кінцеву продукцію переробки зерна, а й зерно як сировину. Інфраструктура ринку зерна може бути представлена так:

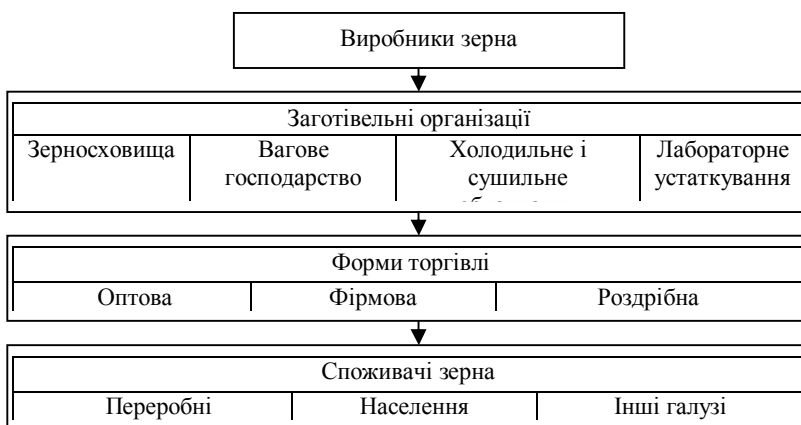


Рис. 11.3. Схема інфраструктури ринку зерна

Як видно зі схеми, нормальне функціонування зернопродуктового підкомплексу оцінюється не тільки тим, скільки і яких вироблено хлібопродуктів, але й тим, як забезпечується єдність інтересів в усій продуктивній вертикалі.

Однак особливу позицію в цій структурі займає ланка виробників зерна, суть і функціональне призначення якої завершується винятково проміжним (сировинним) характером виробленої продукції. Тому допускати, що вартість кінцевої продукції залежить від собівартості виробленого зерна, аж ніяк не можна. У зернопродуктивній вертикалі економічні відносини склалися так, що сільське госпо-

дарство, частка якого в сумарних витратах підкомплексу найвища, одержує прибутку з розрахунку на 1 грн витрат значно менше, ніж усі наступні ланки – від проходження зерна як сировини і аж до реалізації хліба і хлібопродуктів. А між тим, роль сільського господарства тут слід вважати визначальною.

Соціально-економічна суть зернопродуктового підкомплексу зводиться до того, що його продукція є одним із визначальних критеріїв економічної міцності та незалежності країни. Для умов України, де зерно виробляється в усіх районах, це має особливе значення, оскільки природно-кліматичні, організаційно-економічні, науково-технічні та агротехнічні фактори дають змогу довести виробництво зерна і хлібопродуктів до обсягів повного забезпечення внутрішніх потреб і створення потужного експортного потенціалу. Багатогалузевість аграрних підприємств (за винятком фермерських господарств) змушує їх 60–70% виробленого зерна залишати на виробничі потреби (насіння, корми, натуральна оплата). А тому абсолютна товарність зернового господарства залежить тільки від обсягів виробництва зерна. Ці фактори зумовлюють необхідність виробляти на душу населення по 1 т зерна як того обсягу, що гарантує цілковите задоволення внутрішніх потреб і можливостей експорту.

Щоб повністю забезпечити потреби держави в зерні і відповідність попиту населення на хлібобулочні, макаронні, кондитерські та інші вироби з зерна до раціональних норм споживання, в рамках зернопродуктового підкомплексу необхідно:

- підпорядкувати структуру зернового господарства реальним потребам ринку з повним урахуванням можливостей агрокліматичного потенціалу;
- відродити в аграрних підприємствах систему сівозмін з оптимальним насиченням посівів ринковими культурами;
- розширити застосування інтенсивних технологій вирощування зернових культур, дотримання видової та сортової агротехніки;
- забезпечити впровадження в усіх господарствах системи удобрення зернових культур органічними і мінеральними добривами з урахуванням їх біологічних і господарських особливостей, внесення добрив відповідно до фаз росту і розвитку рослин;
- сконцентрувати виробничий потенціал підкомплексу на збільшенні обсягів виробництва сильних і твердих пшениць, продовольчого зерна загалом.

Відродження і становлення зернопродуктового підкомплексу до рівня сучасних вимог потребує твердої державної підтримки і захисту

інтересів товаровиробників. Виробники зерна повинні бути зацікавлені в прибутковій реалізації (на основі гарантованих мінімальних заставних цін), захищені від монопольного тиску посередників (особливо на ринку збуту зерна та придбання матеріально-технічних ресурсів).

Регулюванню ринку зерна має сприяти державний інтервенційний фонд. **Механізм його створення та функціонування такий:**

- через закупівельні організації в урожайні роки з ринку вилучатиметься частина продовольчого і фуражного зерна;
- за рахунок цього на короткий період забезпечуватиметься стабілізація пропозиції відразу після збору врожаю,
- у неврожайні роки ця частина постачатиметься на ринок, щоб підтримати ринкові ціни.

11.2.2. Ринок зерна

Зернове господарство в майбутньому має посісти пріоритетне місце в економіці держави. Виходячи з цього, визначається рівень виробництва зерна, який би задовольняв потреби внутрішнього попиту і забезпечував зростання експортного потенціалу. На 2010 р. визначений обсяг виробництва становить 40 млн т. Ринок зерна в Україні, з точки зору формування товарних ресурсів, докорінно відрізняється від західно-європейської моделі. Ці відміни зумовлює тип підприємства, а саме: його багатогалузевість (крім фермерських господарств), де 70% вирощеного врожаю залишається у товаровиробника на господарські потреби (насіння, корми, натуральну оплату та ін.). Характерна риса сучасного ринку – обмеженість як попиту, так і пропозиції. Тому склалася така усереднена структура реалізації зерна (1998 р.), яку можна вважати типовою для останніх трьох років:

- за каналами реалізації: заготівельним організаціям продано 15%, населенню через систему громадського харчування (включаючи продаж і видачу натуроплати) – 29, на ринку – 23, за бартерними угодами – 33%;
- за структурою продукції: пшениця вся – 66% від загального обсягу реалізованого зерна, ячмінь – 16,6, жито – 4, просо, гречка – 2, кукурудза – 8, овес – 1,2 і зернобобові – 1,4%.

Зіставлення цих середніх показників відносно окремого господарства, району, регіону дає уяву про його місце з позицій повноти використання можливостей на ринку.

Сучасний товаровиробник практично поставлений в умови міжгосподарської конкуренції на ринку зерна, а ринкові умови так чи інакше змушують зробити власний вибір щодо подальшого розвитку основної галузі виробництва. Суть проблеми, передусім, полягає у підвищенні його ефективності, концентрації матеріально-технічних і фінансових ресурсів на конкурентоспроможних галузях, виходячи з місцевих ґрунтово-кліматичних умов. В одному випадку – це виробництво озимої пшениці, проса, кукурудзи, в іншому – озимої пшениці, жита, гречки, гороху та ін.

З практичної точки зору (за будь-яких умов), вирішальне значення і надалі матиме озимий клин господарства, ставка на парові попередники та інтенсивні технології, раціональне поєднання озимини з тією чи іншою групою ярих.

Фактори ефективності галузі, на яку припадає близько 50% ріллі, впливатимуть з контексту науково обґрунтованої системи землеробства, а її першоосновою є комплекс заходів щодо підвищення родючості ґрунтів.

Таблиця 11.1

Динаміка цін і прибутковості товарної продукції сільськогосподарських підприємств України (зернові)

Рік	Собівартість 1 т, грн	Ціна реалізації 1 т, грн	Прибуток від реалізації 1 т, грн	Рівень рентабельності, %	Динаміка зміни до попереднього року, %	
					ціни	собівартості
2000	266,0	438,3	172,3	64,8	221,0	150,2
2001	261,4	374,5	113,1	43,3	85,4	98,3
2002	260,2	310,4	50,2	19,3	82,9	99,5
2003	367,3	535,4	168,1	45,8	172,5	141,2
2004	377,0	452,8	75,8	20,1	84,6	102,6
2005	403,6	415,9	12,3	3,1	91,9	107,1
2006	484,6	520,2	35,6	7,4	125,0	120,1
2007	649,3	835,3	186,0	28,7	160,6	134,0
2008	669,9	779,6	109,6	16,4	93,3	103,2

Проблема збільшення виробництва зернових культур – стратегічна мета АПК держави, що зумовлює необхідність визначення його раціональної структури як з точки зору використання агрокліматичного потенціалу, так і щодо кон'юнктури ринку. В оптимальному варіанті загальна структура валового збору зерна в

Україні орієнтовно має бути такою:

- озимі – 57–65%, з них пшениця – 51–59%.
- ярі зернові – 43–45%, з них ячмінь – 14–18; овес – 2,6–3,8; просо – 0,7–1,3; гречка – 0,8–1,1; кукурудза – 10–13; зернобобові – 5–6,5%. Виходячи з цієї позиції (як приклад), можна рекомендувати такі “товаронасичені” сівозміни:

1. Лісостеп: зайнятий або чорний пар; озима пшениця; цукрові буряки; ярі зернові (ячмінь) з підсівом багаторічних трав; багаторічні трави; озима пшениця; цукрові буряки; горох; озима пшениця; соняшник.

2. Полісся: типовою можна вважати восьмипільну сівозміну: конюшина, озима пшениця; льон, озима пшениця; люпин на силос (зерно); озима пшениця, жито; картопля, кормові коренеплоди; ячмінь (овес) з підсівом конюшини.

3. Степ: у господарствах зернового напрямку доцільно мати до 60% зернових при наступному чергуванні культур у дев'ятипільній сівозміні: чорний пар; озима пшениця; кукурудза на зерно; ячмінь з підсівом еспарцету; еспарцет; озима пшениця; кукурудза на силос; озима пшениця; соняшник.

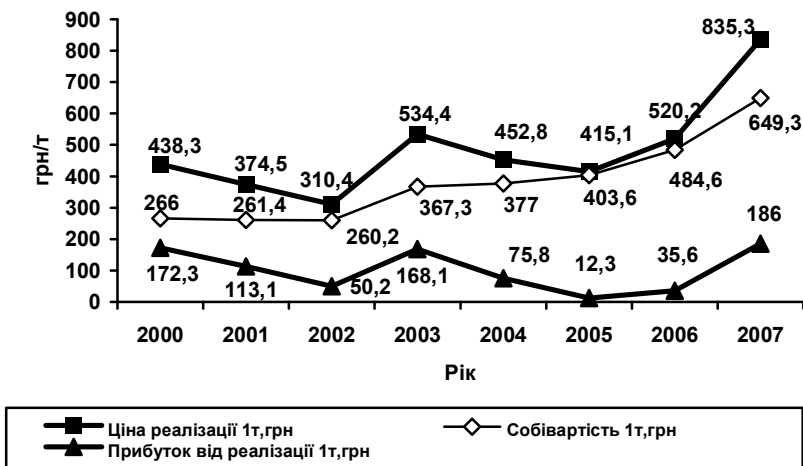


Рис. 11.4. Динаміка зміни собівартості, ціни і прибутку від реалізації 1 т зернових сільськогосподарськими підприємствами за 2000–2007 роки

Головна проблема ринку зерна нині для усіх учасників, а особливо для аграріїв – безпосередніх виробників – стрибкоподібність цін, прибутків, тобто фінансових результатів (табл. 11.1, рис. 11.4).

Наведені дані підтверджують тезу про те, що фінансові результати діяльності в зернопродуктовому підкомплексі мають стрибкоподібний характер, а це зумовлено, на нашу думку, такими проблемами:

1. Цінова політика на ринку зерна формується посередниками, оскільки виробники не мають ефективного доступу до організованих каналів збуту, а держава – ефективної політики регулювання;

2. Витрати посередників, а частково й виробників покладаються на кінцевого споживача;

3. Левову частку доходів одержує посередник, особливо у врожайні роки;

4. Присутній значний диспаритет цін, що сформував стійкий базис нееквівалентності міжгалузевого обміну.

11.3. ЕКОНОМІКА БУРЯКОЦУКРОВОГО ВИРОБНИЦТВА

11.3.1. Бурякоцукровий підкомплекс, місце і роль в економіці АПК

Бурякоцукровий підкомплекс – пріоритетна продуктова вертикаль АПК України. Разом із зернопродуктовим він традиційно визначає ефективність розвитку всього агропромислового виробництва.

Місце і роль цього підкомплексу в економіці АПК характеризується кількома незаперечними перевагами, а саме:

економічний аспект – виробництво цукрових буряків і цукру є досить потужним джерелом надходження грошових ресурсів і зміцнення економіки бурякосійних господарств і цукрових заводів;

соціальний аспект – виробництво і переробка цукрових буряків забезпечує потреби населення не лише в цукрі, а є гарантією працевлаштування на рівні сіл та адміністративних районів;

торговельний аспект – продаж цукру завжди був значним фактором поповнення державного бюджету, експортною статтею (недарма в народі цукор назвали **"білим золотом"**);

агротехнічний аспект – вирощування буряків потребує високої культури землеробства, значних доз мінеральних та органічних добрив, що перетворює цю культуру в надійного попередника в сівозміні. Дефекат цукрових заводів (як побічний продукт) широко

використовується для нейтралізації кислотності ґрунтів;

зоотехнічний аспект. Бурякоцукровий підкомплекс – це складова кормової бази для тваринництва. Гичка буряків належить до добрих соковитих кормів, жом і меляса згодовуються в свіжому (консервованому) вигляді, а також використовуються під час виробництва комбікормів.

Економічними показниками, що впливають на обсяг виробництва цукру, є:

- **в аграрному циклі** – урожайність, цукристість коренів і скорочення втрат;

- **у переробному циклі** – мінімум втрат, збереження цукристості, висока якість цукру та скорочення втрат сировини;

- **в торговельному циклі** – своєчасна вигідна реалізація, недопущення втрат.

Цукрові буряки – культура універсальна. Вони дають як основний продукт корені, які можна згодовувати в свіжому вигляді, подрібнювати та сушити і, головним чином, переробляти. Гичка буряків може згодовуватись у свіжому вигляді, силосуватись або гранулюватись і сушитись. У результаті переробки коренів одержують цукрокристалічний сироп, жом, мелясу, вапно фільтроване. Жом використовують для згодовування у свіжому вигляді, силосування і сушіння. З меляси виробляють лимонну кислоту, спирт, дріжджі, добавки до корму і для силосування зелених коренів.

Особливості бурякоцукрового підкомплексу

- чітко виражена сезонність виробництва, отже, потреба переробки коренів за один виробничий цикл, до того ж у стислі строки (передчасна переробка коренів, як і затягування строків їх переробки неодмінно викликають значні втрати цукру);

- малотранспортабельність сировини (корені містять 75–80% води) зумовлює необхідність концентрації посівів культури поблизу цукрових заводів та мінімізації радіусу перевезень;

- бурякоцукрове виробництво – досить високоматеріаломістка сфера – в сільському господарстві значними є витрати на насіння, добрива, засоби захисту буряків від бур'янів і шкідників, паливно-мастильні матеріали, експлуатацію техніки, а на цукрових заводах – на підготовку і переробку коренів, виробництво цукру (водо-, тепло-, енерговитрати);

- на відміну від інших продуктових вертикалей, бурякоцукровий підкомплекс поряд з розгалуженою системою міжгалузевих зв'язків виходить за рамки вузькопрофільного виробництва цукру; в

ньому одночасно можуть вироблятися лимонна, молочна і глютамінова кислоти, дріжджі, етиловий спирт, здійснюватися відгодівля великої рогатої худоби.

З наведеної схеми видно, що бурякоцукрова вертикаль своєю суттю вирішує широке коло соціально-економічних завдань. Від її розвитку залежить функціонування важливих галузей харчової промисловості. Саме ж функціонування вертикалі потребує відповідних машин, техніки, обладнання промислового походження, а також добре налагодженої системи виробничо-технічного обслуговування та кадрового забезпечення.

Значний ефект може забезпечити своєчасність переробки цукрових буряків. Так, середньодобові втрати маси коренів у вересні–листопаді становлять 0,13–0,17%, тоді як у січні вони досягають 0,5%. При переробці коренів, що містять 18% цукру, чистота дифузійного соку становить 90%, втрати цукру у виробництві – 3,75%, вихід меляси – 5,6%, цукру – 14,25%; якщо ж на переробку надходять корені з вмістом цукру 14%, то ці якісні показники становлять відповідно: 84; 4,63; 7,3 і 9,37%. При цьому вміст цукру в мелясі зростає з 2,85 до 3,73%. Практикою доведено, що втрати цукрових буряків на полі при роботі буртоукладачів становлять 0,5%, а на кагатному полі цукрових заводів при затягуванні строків переробки вони досягають 0,8%.

Досить перспективною є інтенсивна ресурсоенергозберігальна технологія виробництва цукрових буряків. За даними Інституту цукрових буряків, енергетичні витрати на цю технологію у 1,3 раза менші (за рахунок використання комбінованих агрегатів, скорочення числа операцій та енергоносіїв) порівняно з відомою українською інтенсивною технологією. До того ж, з підвищенням урожайності ефект значно зростає. Так, якщо за українською технологією під час зростання врожайності коренів з 200 до 350 ц/га коефіцієнт енергетичної ефективності (як відношення енергетичного еквівалента продукції до енергетичних витрат) збільшується лише на 68%, то в умовах ресурсоенергозберезувальних технологій це зростання становить 98%.

Основною технічною культурою, що забезпечує цукрову промисловість сировиною, є цукрові буряки. Із загальної кількості світового виробництва цукру на цукрові буряки припадає близько 40%, а в окремих країнах вони є єдиним джерелом одержання цього продукту. Це стосується нашої країни, де цукор виробляють тільки із цукрових буряків. Ця культура має велике значення як для економіки держави, так і для економіки кожного бурякосіючого господарства.

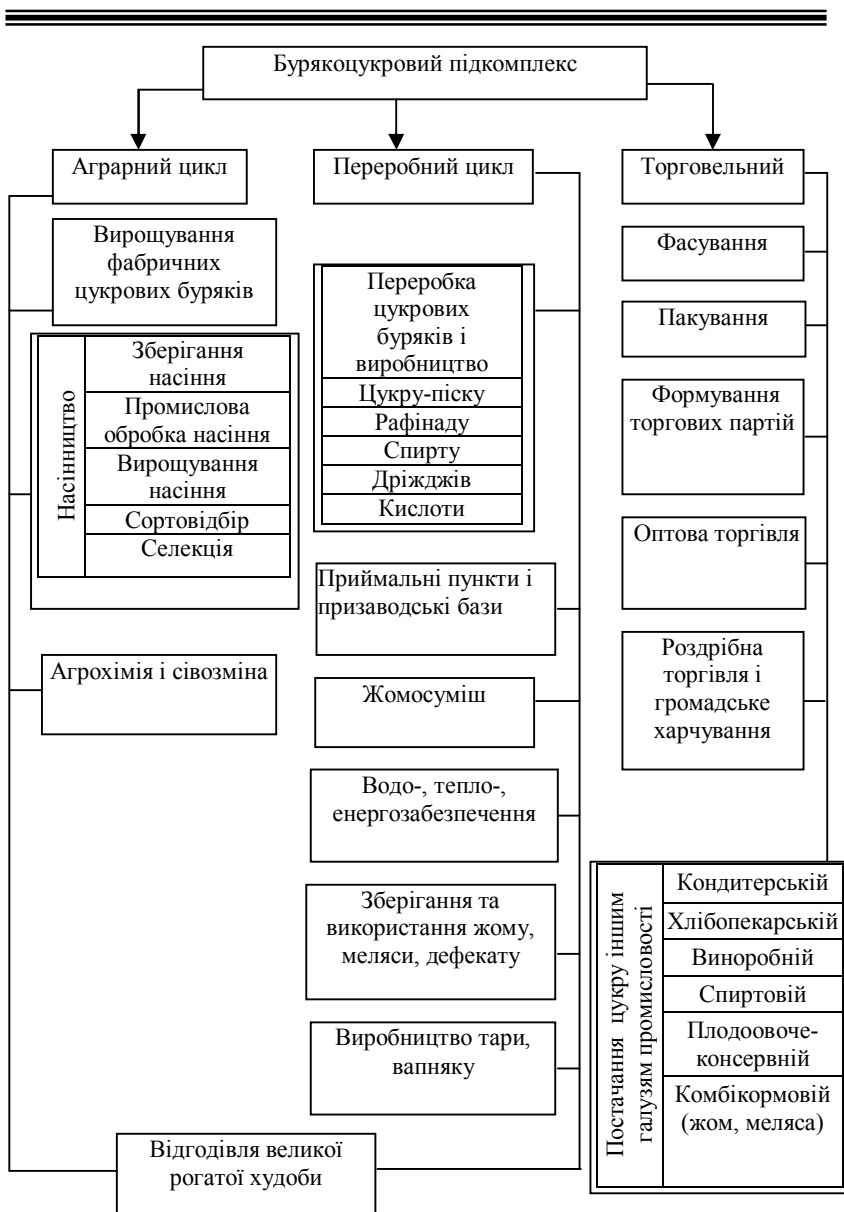


Рис. 11.5. Схема буякоцукрового підкомплексу

По-перше, коренеплоди цукрових буряків є сировиною для виробництва продукту харчування – цукру; по-друге, від продажу державі цукрової сировини бурякосійні підприємства одержують до половини грошових надходжень і до третини загальної суми чистого доходу рослинництва; по-третє, цукрові буряки – джерело поповнення кормових ресурсів у вигляді гички, а також жому, патоки і комбікормів, які одержують господарства за продаж цукрових буряків (за врожайності 300–350 ц/га господарства одержують близько 65 ц к.од. з 1 га, що еквівалентно врожайності ячменю понад 40 ц/га); по-четверте, цукрові буряки підвищують загальну продуктивність сівозмін, оскільки технологія їх вирощування пов’язана з глибокою оранкою, великими дозами добрив, очисткою поля від бур’янів і шкідників, що, в свою чергу, позитивно впливає на врожайність наступних сільськогосподарських культур.

Коренеплоди культивованих в Україні сортів та гібридів цукрових буряків містять 17–18% цукру, а за сприятливих умов його нагромаджується до 20%. Під час переробки на цукрових заводах вихід цукру з коренеплодів становить 12–15%. Таким чином, за врожайності цукрових буряків 360–400 ц/га можна одержати по 50–60 ц цукру з 1 га.

11.3.2. Економічна ефективність виробництва цукрових буряків та напрями її підвищення

Виробництво цукрових буряків пов’язано з порівняно високими матеріально-грошовими і трудовими витратами. Порівнювати виробничі витрати в динаміці, навіть за два роки підряд, надто складно, оскільки інфляційні процеси роблять неможливим здійснити це реально. Проте зіставлення натуральних показників не тільки допустиме, а й об’єктивне. Співвідношення виробничих витрат з результатами характеризує рівень економічної ефективності виробництва цукрових буряків. До найважливіших показників належать урожайність, вихід цукру з 1 га посіву, затрати праці на одиницю продукції, собівартість 1 ц продукції, ціна реалізації й рівень рентабельності виробництва.

Основним напрямом підвищення економічної ефективності буряківництва є послідовна інтенсифікація галузі. Різке підвищення врожайності цукрових буряків на основі інтенсивних факторів дасть змогу збільшити валове виробництво коренів і відповідно цукру, зменшити витрати на виробництво одиниці продукції. Слід впровад-

жувати інтенсивну технологію вирощування цукрових буряків, що враховує особливості конкретної природно-кліматичної зони.

Напрямок використання цукрових буряків традиційний – виробництво цукру для наповнення внутрішнього аграрно-продовольчого ринку відповідно до попиту споживачів. Його ємність із урахуванням підвищення купівельної спроможності споживачів і формування страхового фонду в межах 20–25% має становити 2,2–2,4 млн т. Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 4 лютого 2009 року № 63 встановлено граничний розмір квоти на поставку цукру на внутрішній ринок (квота “А”) у період з 1 вересня 2009 року по 1 вересня 2010 року в обсязі 1984 тис. т.

Потенційні можливості бурякопридатних земель, за належного ставлення підприємницьких і владних структур до розвитку галузі, здатні забезпечити значно вищі обсяги виробництва цукрових буряків та цукру, що дасть можливість формувати експортні ресурси, й при активізації зовнішньоекономічних відносин відновити зовнішні ринки збуту цукру.

Системність і комплексність розвитку цукробурякового виробництва потребує інвестицій за різними напрямками: безпосередньо у розвиток буряківництва для відновлення технічної бази, а саме: закупівлі нового покоління тракторів, сільськогосподарських машин і механізмів та матеріально-технічного забезпечення; у підвищення професійного рівня працівників галузі, які б могли ефективно використовувати ці засоби й впроваджувати новітні технології вирощування цукрових буряків забезпечити стаке економічне зростання економіки буряківництва на основі утвердження інноваційної моделі його розвитку. Це можливо шляхом реалізації системи заходів інвестиційної політики держави через певні форми, методи та інструменти організаційно-економічного, нормативно-правового й виконавчого характеру у формі Державної цільової програми розвитку цукробурякового виробництва, Державної цільової програми розвитку біоетанолової галузі на базі продукції цукробурякового виробництва та Державної цільової програми переведення автомобільних двигунів на пальне з біоетанолом, виготовлене з продукції цукробурякового виробництва. Ці програми мають бути розроблені й реалізовані з метою концентрації інвестицій і зусиль для комплексного розв’язання всіх проблем розвитку галузі на основі принципово нових стимулюючих відносин власності на капітал, науково обґрунтованих технологічних рішень, високопродуктивних енергоощадних технологій, нових матеріалів, іншої науково-технічної та технологічної продукції.

Політика підтримки державою цукробурякового виробництва за конкретними програмами має бути поєднана із заходами щодо посилення ділового співробітництва, співпраці влади й підприємців тощо. Для забезпечення розвитку цукробурякового виробництва на основі інноваційної моделі необхідно активізувати всі складові капіталу: виробничий, людський, фінансовий і земельний, що є ефективними лише у своїй взаємодії та взаємовідповідності.

Стабільність соціально-економічного розвитку цукробурякового виробництва може бути досягнута лише шляхом застосування комбінованої моделі залучення інвестицій, мобілізації внутрішніх джерел кожного підприємства, регіону, трансформувannya в інвестиції прибутків підприємств, створення доступного для товаровиробників ринку інвестиційних ресурсів, стимулювання залучення в інвестиційний процес заощаджень населення, удосконалення нормативно-правового поля, забезпечення його прозорості для товаровиробників, вітчизняних та іноземних інвесторів.

Залежність затрат коштів, праці, палива, а також собівартості й рентабельності та інших показників від урожайності наведено в табл. 11.2.

Таблиця 11.2

Залежність витрат від урожайності при виробництві цукрових буряків у зоні Лісостепу України

Показник	Урожайність с.-г. культур, т/га						
1	2						
Урожайність, т/га	25	30	35	40	45	50	60
Затрати, грн. на 1 га	6310	6981	7477	8113	8752	9279	10402
Те ж, на 1 т	252	233	214	203	195	186	175
Вартість палива, грн./га	924	1017	1110	1202	1251	1310	1523
Те ж, на 1 т	37	34	32	30	27	24	20
Затрати праці, люд-год/га	23,4	26,3	30,2	33,8	334,8	36,7	42,1
Те ж, на 1 т	0,94	0,88	0,86	0,81	0,77	0,73	0,70
Вартість МД, грн. на 1 га	390	780	1170	1560	1950	2340	3119

1	2						
Те ж, на 1 т	15.6	26	33.4	39	43	47	52
Вартість захисту рос- лин, грн. на 1 га	458	458	458	458	458	458	458
Те ж, на 1 т	18.3	16.1	13.1	11.5	10.2	9.2	7.6
Витрата палива на 1га, л	112	123	134	145	155	165	192
Те ж, на 1 т	4.5	4.1	3.8	3.6	3.4	3.3	3.2
Плата за оренду 1 га, грн	293,8	293,8	293,8	293,8	293,8	293,8	293,8
Те ж, на 1 т продукції, грн	11,8	9,7	8,39	7,3	6,5	5,9	4,9
Витрати на збут з 1 га, грн	301	382	356	386	417	442	500
Те ж, на 1 т продукції, грн	12,0	11,1	10,2	9,7	9,3	8,8	1 8,3
Основні засоби на 1 га, грн	8395	9838	8629	9091	9534	9999	10942
Те ж, на 1 т продукції, грн	336	328	246	227	212	200	1834
Рентабельність, %	15.4	17.1	19.1	21.2	23.6	25.8	32.
Коефіцієнт використання МТА, %	0.62	0.65	0.68	0.70	0.72	0.74	0.77

Під час виробництва цукрових буряків із урожайністю 25 т/га витрата палива на одну тонну 4,5 л, а при 60 т/га – лише 3,2 л, тобто на кожному гектарі економія палива становить 78 л.

З наведених даних видно, що врожайність істотно впливає на собівартість, палива, рентабельність продукції, коефіцієнт використання технічних засобів і менше – на затрати праці.

На рівні господарства факторами ефективності галузі буряківництва є:

- запровадження спеціалізованої сівозміни і формування раціонального рівня концентрації посівів. За нинішнього стану природно-ресурсного потенціалу цукрові буряки мають повертатись на попереднє місце в сівозміні не раніше, ніж через 4–5 років з метою уникнення можливих проблем з нематодами. При цьому в сівозміну на повний вегетаційний період не слід включати такі культури, як гірчиця, ріпак та соняшник;
- застосування інтенсивної технології вирощування цукрових

буряків на основі використання насіння високої якості з добрим генетичним потенціалом, високопродуктивної системи машин і механізмів, сучасних засобів захисту рослин і ґрунтів, системи внесення органічних і мінеральних добрив з обов'язковим дотриманням кількості на запланований рівень урожайності раціонального співвідношення NPK з їх диференцією залежно від розміщення цукрових буряків у сівозміні та чітке виконання технологічних операцій в часі та за агротехнічними правилами. Невідповідність співвідношення поживних речовин за елементами живлення не тільки не підвищує урожайність культури, а й негативно впливає на розвиток рослин, знижуючи їх продуктивність і якість продукції, призводить до погіршення родючості ґрунтів у наступні роки;

- обмін виробничою і економічною інформацією між цукровими заводами та господарствами про діючі виробничі потужності, потребу сировини, виробничі витрати за їх статтями на вирощування й переробку цукрових буряків, економічні показники розвитку буряківництва й цукрових заводів тощо;

- організація буряківництва на основі інтеграційних процесів, що зумовлює організаційну, технологічну та економічну єдність інтересів у кінцевих результатах господарювання всіх колективів, задіяних у виробничому процесі відповідно до вкладеного ними капіталу. В інтегрованому формуванні всі підприємства й організації працюють на основі координації розвитку інтегрованої сфери, господарських договорів, підприємливості, спільної економічної заінтересованості у кінцевих результатах господарювання та відповідальності за ці результати.

Учасником інтеграційного процесу можуть бути агропромислові фірми, професійні об'єднання, аграрно-промислові асоціації, корпорації, концерни, компанії, агропромислово-фінансові групи. Організація інтегрованих формувань здійснюється добровільно за територіально-адміністративним або регіональним, чи міжрегіональним і галузевими принципами на взаємовигідних умовах, однакової заінтересованості й відповідальності в досягненні спільної мети.

11.4. ЕКОНОМІКА ОЛІЙНОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК

11.4.1. Народногосподарське значення соняшнику

Соняшник – основна олійна культура в нашій країні. У складі всіх олійних культур він займає 70% посівної площі і 85% валового збору. На соняшникову олію припадає близько 98% загального виробництва в Україні. У багатьох аграрних підприємствах соняшник забезпечує 40–60% прибутку від рослинництва. Соняшникова олія має високі смакові якості й за засвоюваністю та калорійністю значно вища від інших жирів. Досвід багатьох країн свідчить, що споживання рослинних жирів збільшується, а споживання тваринних зменшується. Це пояснюється тим, що рослинні жири порівняно з тваринними більш корисні для здоров'я людини. Вживають олію соняшникову безпосередньо в їжу, під час виробництва маргарину, консервів, кондитерських виробів. Нижчі її сорти застосовують під час виготовлення оліфи, фарби, лаків, мила, стеарину, лінолеуму тощо.

Під час переробки насіння соняшнику на олію як побічну продукцію одержують близько 33% макухи, в якій міститься 33–35% білка, 5–7% жиру, багато мінеральних солей і вітамінів. Кошки соняшнику, вихід яких дорівнює 56–60% врожаю насіння, після обмолоту згодують великій рогатій худобі та вівцям. За поживністю вони прирівнюються до сіна. Лузга насіння соняшнику, вихід якої становить 16–22% маси насіння, є сировиною для виробництва етилового спирту, кормових дріжджів та фурфуролу, що використовується для виробництва пластичних мас, штучних волокон та іншої продукції.

Соняшник, крім того, є джерелом одержання високопоживних кормів. Зелену масу його в суміші з бобовими, кукурудзою застосовують для годівлі великої рогатої худоби, а також для силосування. З 1 га посіву соняшнику за врожайності 20 ц/га можна одержати до 10 ц олії, 8 ц шроту або макухи, 12 ц сухих кошиків, 4 ц лузги, 35–40 кг меду.

11.4.2. Ринок насіння соняшнику

Україна має достатні умови для насичення внутрішнього продовольчого ринку продукцією олієпродуктового підкомплексу та її експорту в економічно доцільних для товаровиробників і держави параметрах. Зокрема, потреба вітчизняного ринку може забезпечу-

ватись переробкою 700–800 тис. т соняшникового насіння (нині його вирощується 2,3 млн. т, або 10% від світових обсягів). Останніми роками наша країна посідає одне з перших місць серед основних експортерів світу (Росія, Аргентина). Однак вона має орієнтуватись на світовий ринок готових продуктів, а не сировини, до чого прагнуть всі економічно міцні держави.

На сучасному етапі галузь функціонує на екстенсивній основі: розширюються посівні площі при динамічному спаді урожайності (від 16,5 до 9,3 ц/га), тобто в “доринковий” період урожайність знаходилась на рівні середньої світової (близько 16 ц/га), зараз – нижча на 30–40%. Низька продуктивність соняшникового поля України зумовлена незадовільним матеріально-технічним забезпеченням виробників у поєднанні з несприятливими погодними умовами, поширенням культури (через досить високу в попередні роки її прибутковість) у регіони без достатнього для неї агрокліматичного потенціалу, порушенням сівозмін тощо.

Головним суб’єктом ринку соняшникового насіння є господарства суспільного сектору. Це основний товаровиробник, який у 1998 р. забезпечив 90,8% валового збору (фермерські господарства – близько 4%). Традиційно високорентабельна галузь (в окремі попередні роки – 150–170%) поки що є прибутковою. У 1998 р. середній рівень рентабельності у господарствах Мінагропрому становив 21,8%, однак 42% з них мали збитки. Економічна ефективність знижується внаслідок зростання витрат з розрахунку на один гектар, незважаючи на те, що більшість виробників використовує лише техніку і паливо без застосування добрив та засобів захисту рослин. Собівартість виробництва підвищується швидшими темпами.

Зниження прибутковості культури зумовлюється, зокрема, нерациональними каналами маркетингу, тобто успішність функціонування товаровиробників, крім інших факторів макро- і мікророзовнішнього середовища та суб’єктів ринку, визначають покупці чи замовники насіння, які мають різні потреби, ресурси, ставлення до цього товару і групуються за ознаками, створюючи окремі сегменти ринку.

Для підвищення ефективності вирощування соняшнику необхідним є врахування товаровиробниками таких факторів:

- удосконалення регіонального розміщення посівів цієї культури, виходячи з її ботанічних і біологічних особливостей, вимог до умов (насамперед гідротермічного режиму), технологій вирощування, підбору сортів, застосування відповідних засобів захисту тощо в

конкретних ареалах та економічних показників – урожайності, собівартості, на основі яких обчислюється сукупний бал ефективності виробництва (процентне відношення індексу урожайності до індексу собівартості);

- неухильне додержання вимог чергування посівів соняшнику в полях сівозміни;
- застосування інтенсивних технологій вирощування і збирання з метою зниження витрат на одиницю продукції, впровадження високоврожайних сортів з високим вмістом олії гібридів;
- залучення необхідних для розвитку галузі коштів і матеріальних ресурсів (техніки, добрив, насіння, гербіцидів, десикантів) шляхом пошуку потенційних інвесторів і кредиторів, зваженого відбору пропозицій з урахуванням різновигідності учасників інвестиційних угод;
- інтегрування в агропромислові та кооперовані формування з метою вирішення проблем виробництва і найраціональнішого використання урожаю.

Сільськогосподарським підприємствам регіонів з недостатнім для вирощування соняшнику агрокліматичним потенціалом (Вінницької, Закарпатської, Чернівецької областей тощо, які мали в 1998 р. рівень збитковості галузі відповідно – 37; – 28,6; – 15,4%), доцільно переорієнтуватися на вирощування рапсу, попит на насіння якого у світі зростає швидшими темпами, ніж на насіння соняшнику.

Для ефективного функціонування внутрішнього і зовнішнього ринків насіння соняшнику, попередження подальшого економічного занепаду “стратегічної” галузі, крім державного втручання (зокрема щодо регулювання експортно-імпортних операцій), необхідно вжити низку заходів на господарському рівні:

- орієнтація на найефективніші канали збуту насіння на основі аналізу маркетингової інформації внутрішнього і зовнішнього ринків;
- активізація участі в біржовій торгівлі.

Створення інтегрованих агропромислових, агропромислово-фінансових формувань (асоціацій, систем, корпорацій та ін.) у складі виробників насіння соняшнику і олійдобувних підприємств, а також у разі доцільності фінансово-кредитних, заготівельно-збутових, науково-виробничих, проектних, консалтингових, страхових структур тощо, зокрема зарубіжних, є одним з напрямів вирішення окремих проблем олієпродуктового підкомплексу.

Доцільно, щоб всі структурні підрозділи формування працювали на загальний кінцевий результат, зокрема, обопільна зацікавленість

сировинної і переробної сфери в одержанні найвищого результату стимулює виконання сільськогосподарськими виробниками договорів щодо обсягів, технологічної якості, строків постачання насіння. Олієдобувне підприємство забезпечує своєчасну переробку його на найекономічно доцільніші види продукції, виходячи з технічних і технологічних можливостей (олія нерафінована, рафінована, дезодорована, у великих місткостях, розфасована в пластикову, скляну тару тощо) та задоволення потреб ринку (внутрішнього споживчого; вітчизняних підприємств харчової промисловості; зовнішнього), оскільки за відсутності попиту виробництво втрачає сенс.

11.4.3. Формування ринку українського біопалива: передумови, перспективи, стратегія

Про необхідність здійснення глибоких структурних реформ для виведення вітчизняної економіки з кризового стану, зокрема становлення енергетичної незалежності держави, останнім часом йдеться у багатьох наукових і політичних виданнях, в яких розглядаються можливі шляхи вирішення цього надзвичайно важливого питання.

Разом з тим, на нашу думку, причина відсутності будь-яких системних зрушень у цьому плані знаходиться, передусім, у площині політичних рішень, прийняття яких істотно гальмується надмірною заполітизованістю вітчизняної економіки, нестримним популізмом, безперервними виборчими кампаніями, супроводжуваними занадто частими змінами урядів. А це, в свою чергу, унеможливорює формування та реалізацію чіткої державної політики у сфері енергетичної безпеки держави.

Тому на часі наукові дослідження та чіткі рекомендації щодо розбудови сучасних виробництв енергії саме з поновлюваних джерел, зокрема біопалива, щодо якого Україна має унікальні можливості та колосальні перспективи. За оцінками експертів, річна потреба нашої країни у світлих нафтопродуктах становить близько 12 млн. тонн. Розрахунки свідчать, що за певних умов нам достатньо 6 млн. гектарів (близько 20% ріллі) для виробництва такої кількості біопалива, що дозволить забезпечити цю потребу, навіть якщо використовувати його у чистому вигляді.

Розглянемо ці умови. Перша – агротехнології. Нині урожайність однієї з основних енергетичних культур – ріпаку – ледве досягає 20–22 ц/га. Оскільки на виробництво 1 тонни біодизелю витрачається 2,5–3 тонни ріпаку, а для заміни 1 тонни мінерального дизпалива

потрібно 1,13 тонни біодизелю, то для досягнення бажаного економічного ефекту вітчизняним аграріям треба щонайменше подвоїти врожайність, але не за рахунок руйнації родючості (довідково: Євросоюз обмежує виробництво ріпаку на одній і тій самій площі – не частіше, ніж раз на чотири роки). Тому, на наш погляд, це завдання повинно стати одним із найбільших пріоритетів аграрної науки – від термінового створення високоврожайних сортів і гібридів ріпаку та інших “енергетичних” культур до впровадження сучасних технологій їх вирощування.

Друга умова – виробництво біопалива. Слід зазначити, що протягом останніх п’яти років, як свідчать статистичні дані, виробництво ріпаку зросло майже у 7 разів (рис. 11.6), але рівень переробки, як і якість відповідної сировини, залишаються вкрай низькими.

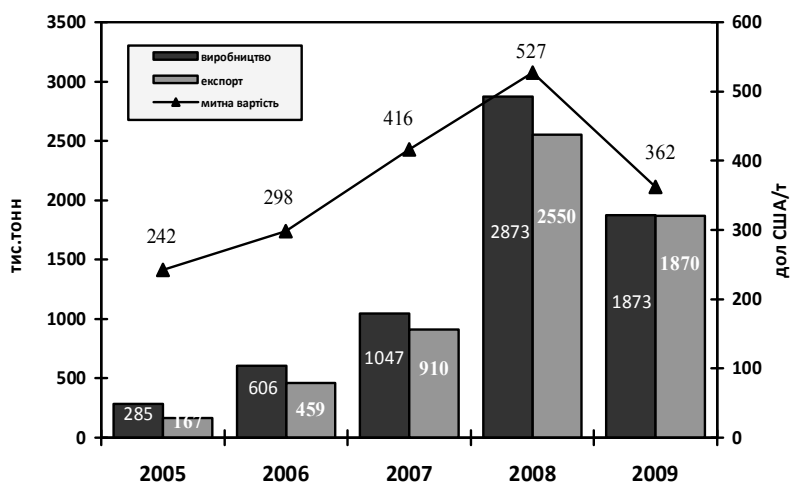


Рис. 11.6. Виробництво та експорт ріпаку в Україні

Ця ситуація аналогічна тій, що була 10 років тому із соняшником. Рівень переробки його був фактично на рівні споживання олії на внутрішньому ринку. За рахунок встановлення експортного мита був задіяний потужний механізм економічної переорієнтації з експорту сировини на переробку. У галузь прийшли значні іноземні інвестиції. Завдяки цьому в Україні з 6,5 млн тонн насіння соняшнику переробляється понад 80% і вигідним є експорт не сировини, а олії. А це, відповідно, і розвиток галузі, і додана вартість, і нові робочі місця.

У той же час вітчизняний сільгоспвиробник вмотивований досить високою закупівельною ціною на насіння ріпаку. Ця мотивація тримається на зростаючому попиті надзвичайно ємного ринку Європи. Країни ЄС практично вже не мають достатньої площ, які можна було б задіяти під цю культуру, але є величезна потреба в біопаливі (довідково: в ЄС передбачається використання на транспорті до 10% поновлювальних енергоресурсів до 2020 року), а це десятки мільйонів тонн біодизелю та біоетанолу.

Попит зростатиме й надалі, і Україні треба використати власні можливості, а саме: скоригувавши власну аграрну стратегію та правила гри, можна обмежити експорт сировини, розбудувати власну переробку й торгувати з ЄС не насінням, а принаймні олією, а в перспективі – готовим біодизелем. Ключовим елементом може стати запровадження експортного мита на ріпак (як із соняшником).

Разом з тим вбачаються й інші аспекти мотивації зростання виробництва біопалива, які можуть також комбінуватись один з одним.

1. Податкові преференції. Цей інструмент активно застосовується в багатьох країнах, зокрема, через зниження ставки акцизного збору на біопаливо або сумішєве пальне. Але оскільки в Україні ставки акцизного збору на мінеральне пальне не настільки високі, як у ЄС або США (60 євро за 1 т порівняно з 500 євро за 1 т в ЄС), дієвість навіть 50-процентного зниження акцизного збору буде невисокою.

2. Обов'язкові норми використання. Якщо вони будуть впроваджені, виробники сумішєвих палив будуть змушені купувати біопаливо навіть за вищими цінами, щоб дотримуватися обов'язкових норм. Зрозуміло, що вони перекладуть вартість відносно дорогого біопалива на вартість сумішєвого палива, отже, за впровадження біопалив плататимуть споживачі, тобто логічно виникнуть питання стосовно того, чи реально взагалі в цих умовах в Україні ввести такі обов'язкові норми, адже навіть деякі країни ЄС відстають від нормативів використання біопалив, впроваджених в ЄС.

3. Пряма бюджетна підтримка. Вона може стосуватися всіх ланок – від виробництва якісної сировини до стимулювання кінцевого споживача. За нашими розрахунками, за поточних умов для переробки 1 млн. тонн ріпаку необхідно виділяти близько 400 млн. грн дотацій. Однак ці затрати дозволять розбудувати інфраструктуру, мотивувати виробників і споживачів біопалива. Одним із джерел компенсації таких витрат може бути збільшення відрахувань з імпорту нафти та продуктів її переробки.

Крім того, слід урахувати зміни політики ЄС у сфері виробництва енергії з поновлюваних джерел, адже у нових директивах 2009/28/ЄС і 2009/30/ЄС уперше вказується на те, що досягнення мети споживання енергії з відновлювальних джерел (зокрема біопалива) може бути не тільки за рахунок власного виробництва, а й імпорту біопалива із третіх країн (це дуже позитивний сигнал, що відкриває для України певні перспективи).

Проте для всіх виробництв енергії з поновлювальних джерел, зокрема й для біопалива, пріоритетним визначено принцип "sustainable production", тобто забезпечення виробництва з дотриманням принципів сталого розвитку. Питання поставлено навіть так: біопаливо, вироблене з порушенням цього принципу, не відноситься до джерела відновлювальної енергії. Тобто, якщо під час виробництва біопалива (біоетанол, біодизель і газоподібне біопаливо) буде завдано шкоди навколишньому природному середовищу, порушено сівозміни, погіршиться родючість ґрунту або це виробництво вплине на рівень продовольчої безпеки (призведе до зменшення виробництва продуктів харчування або погіршить їх якість) чи викличе соціальну напруженість у суспільстві (люди втратили власні земельні паї або стали безробітними) – таке біопаливо (або сировина для його виробництва) не може бути експортоване в країни ЄС.

Безумовно, доведеться рахуватися і з тим, що Україна вже два роки є членом СОТ, а це означає, що кожний свій крок у регулюванні торговельних відносин слід ретельно і виважено прораховувати. Інакше нашу країну змусять повернутися у стан "сировинного придатку".

Третя умова – стимулювання внутрішнього споживання. Навіть за нинішнього рівня виробництва ріпаку, кукурудзи, буяку можна одержувати до 3 млн тонн біодизелю та біоетанолу, але гостро постає проблема збуту.

Так, за експертними оцінками, в Україні реальністю стало виробництво аграріями "біодизелю" з власної сировини для власних потреб. Як свідчать розрахунки В.Я. Месель-Веселяка, що базуються на даних Кримського інституту АПВ, таке виробництво є надзвичайно вигідним (табл.11.5).

За іншими оцінками, при собівартості ріпаку 1020 грн (127,5 дол. США за курсом 1 дол. = 8 грн) собівартість 1 т біодизеля становитиме від 432 до 519 дол., а не близько 180 дол./т (1376–1423 грн/т), як це вказано вище.

Це знову ж таки свідчить про те, що нині в Україні виробництво має багато елементів стихійності, що робить його не прогнозованим з точки зору стратегічного планування, адже в державі досі немає даних, які витрати необхідно здійснити і які технологічні схеми для переобладнання наявної техніки застосувати, скільки та якого обладнання необхідно для виробничих потужностей, який вплив використання палива із різним вмістом біодомішок на розповсюджені системи двигунів, які технології змішування кращі тощо.

Таблиця 11.3

Ефективність переробки ріпаку на біодизель у розрахунку на 1 т ріпаку (на прикладі Кримського інституту АПВ)*

I. Реалізація ріпаку			1 варіант	II варіант
Собівартість 1 т ріпаку, грн	1020	Вихід біодизеля, кг	350	420
		Вартість (по 7 грн за кг)	2450	2940
Реалізаційна ціна, грн	2500	Вихід макухи, кг	620	550
		Ціна за 1 кг, грн	1,3	1,3
Прибуток, грн	1480	Вартість, грн	806	715
		Вихід гліцерину	57	68
II. Використання для виробництва біодизеля		Ціна за 1 кг, грн	1	1
		Вартість, грн	57	68
Собівартість 1 т ріпаку, грн	1020	Затрати за виключенням вартості побічної продукції, грн	498	578
Затрати на переробку, грн	341	Собівартість 1 т біодизеля, грн	1423	1376
Разом затрат, грн	1361	Економія (прибуток)	1952	2362
		Рівень рентабельності, %	143	173

Слід детально, але терміново вивчити і цей пласт проблем та

* Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації у сільському господарстві: доповідь на Дванадцятих річних зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників 25–26 лютого 2010 року / В.Я. Месель-Веселяк. – К.: Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки", 2010. – 57 с.

запропонувати чіткі рекомендації. І все ж головною проблемою, що гальмує розвиток масштабного виробництва біопалива, залишається його низька конкурентоспроможність через поки що високу собівартість. За даними Держкомстату, 1 т насіння ріпаку коштує на внутрішньому ринку близько 2,5 тис. грн.

Враховуючи, що у собівартості біодизелю сировина займає в середньому 75%, можна підрахувати, що вартість виробництва 1 т його для переробника, який не має власної сировинної бази, а придбає сировину на ринку, має бути від 8 до 9,5 тис. грн.

Що може сприяти зниженню собівартості? Перш за все, це реалізація побічної продукції від виробництва біопалива. За окремими підрахунками (Г. Калетнік), при переробці культур, що нині експортуються як сировина, країна отримала б, щонайменше, близько 2,5 млн тонн біодизеля та 3,5 млн тонн біоетанолу, а також всі супутні продукти переробки. А це високобілкові шроти та концентрати, що еквівалентні за вмістом білка 17 млн тонн зерна. Такі обсяги концентрованих кормів дали б змогу виробити за рік 1,5 млн тонн м'яса, 14 млн тонн молока, 6 млрд шт яєць. Тому вагомим стимулом для розвитку виробництва біопалива може бути розвиток тваринництва. Тим більше, що за таких умов тягар собівартості біопалива суттєво полегшується.

Інший аспект можливого зменшення собівартості біопалив – це зважена й науково обґрунтована система економічної підтримки їх виробництва. Світовий досвід доводить, що конкурентоспроможність будь-якого виробництва в аграрному секторі, тим більше за наявного в Україні засилля екстенсивних технологій, можлива за умови існування системи пільг та дотацій.

11.5. ЕКОНОМІКА КАРТОПЛЕПРОДУКТОВОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ОВОЧЕПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК

11.5.1. Економічна ефективність виробництва картоплі та напрями її підвищення

Основними показниками, що характеризують економічну ефективність виробництва картоплі, є врожайність, собівартість, прибуток, рентабельність.

Урожайність. Це, мабуть, найважливіший показник економічної ефективності, тому що саме врожайність значною мірою визначає рівень ефективності галузі. Для прикладу наведемо дані проведеного

обстеження сільськогосподарських підприємств Київської області, які займаються виробництвом картоплі (табл. 11.4).

Таблиця 11.4

Вплив рівня врожайності картоплі на ефективність її виробництва в сільськогосподарських підприємствах Київської області, 2008 р.

Показники	Групи господарств за урожайністю, ц/га області				
	До 80	від 80	до 105	від 105	до 130 вище 130
Кількість господарств у групі	16	42	25	14	97
Площа посіву, га	88	198	125	61	471
Урожайність, ц/га	72,3	93,4	117,8	146,4	102,7
Ціна реалізації 1 ц, грн	53,76	54,48	55,55	54,96	54,85
Собівартість 1 ц, грн	54,06	47,54	40,15	34,81	43,34
Витрати на 1 га, грн	3921,5	4445,3	4731,3	5100,8	4507,3
Чистий дохід з 1 га, грн	-9,94	346,54	1084,9	1752,6	655,82
Затрати праці на 1 ц, люд.-год	2,5	2,12	1,68	1,35	1,93
Рівень рентабельності, %	-0,56	14,59	38,35	57,89	26,56

Отримані дані свідчать, що сільськогосподарським підприємствам притаманні тенденції, характерні для картоплярства України в цілому, а саме: значне підвищення цін на картоплю, стабільні ціни на матеріальні ресурси, зростаючі обсяги переробки картоплі на продукти харчування, забезпечили підвищення рівня рентабельності виробництва картоплі.

Дослідження динаміки собівартості картоплі в сільськогосподарських підприємствах свідчить, що цей показник протягом останніх років постійно зростає. Підвищення собівартості картоплі пов'язано з тим, що темпи зростання витрат з розрахунку на 1 га посівної площі вищі, ніж приріст урожайності. Зростання витрат відбулося за рахунок збільшення витрат на садивний матеріал, оплату праці, засоби захисту рослин, паливно-мастильні матеріали, послуги автотранспорту при одночасному зниженні витрат на мінеральні й органічні добрива, амортизаційні відрахування, ремонт.

Рентабельність картоплярства в діючих цінах та досягнутому

рівні собівартості у більшості господарств України невисока. Проведений аналіз ефективності виробництва картоплі в сільськогосподарських підприємствах свідчить, що протягом останніх років ефективність виробництва картоплі зростає; підвищення урожайності картоплі є головним чинником підвищення ефективності її виробництва; реалізація картоплі переробним підприємствам має стати одним з перспективних напрямів підвищення ефективності її виробництва; збільшення концентрації посівів картоплі сприяє збільшенню урожайності, зниженню її собівартості, отже, підвищенню ефективності картоплярства.

Основними напрямками підвищення ефективності галузі картоплярства повинен стати комплексний підхід у насінництві, технології зберігання картоплі, впровадження прогресивних технологій її вирощування, подальша комплексна механізація та нові організаційні форми виробництва картоплі.

11.5.2. Економічна ефективність виробництва овочів та напрями її підвищення

Овочівництво як галузь сільськогосподарського виробництва характеризується вирощуванням великої кількості овочевих культур, структура яких у різних районах неоднакова. Економічна ефективність виробництва овочів визначається як у цілому, так і по окремих їх видах з використанням натуральних і вартісних показників: урожайності, затрат праці на 1ц продукції, собівартості, валового доходу і прибутку на 1 га посіву та 1 грн виробничих витрат, рівня рентабельності.

Урожайність овочів за останні роки в Україні становила в середньому 112–120 ц/га, зокрема, капусти всіх видів – 235, помідорів – 160, буряків столових – 185 ц/га. На цей показник впливає структура посівів овочевих культур. Так, на Поліссі і частково в Лісостепу вирощують урожайніші за масою культури (капуста, столові буряки), а в Степу, навпаки, – найменш урожайні (огірки, помідори, перець, зелень петрушки, кріп).

Про ефективність виробництва овочів у різних категоріях господарств свідчать дані табл. 11.7, з яких видно, що в найбільшій групі підприємств – господарських товариствах овочівництво рентабельне, а в інших формуваннях – збиткове. Проте і в приватних формуваннях майже у 60% господарств, що займаються вирощуванням овочів, а також у 48% сільськогосподарських кооперативів та

56% інших підприємств овочівництво прибуткове.

Таблиця 11.5

Ефективність виробництва овочів у різних категоріях господарств України, 2008 рік

Показники	Категорії господарств			
	господарські товариства	приватні підприємства	сільськогосподарські виробничі кооперативи	інші підприємства
Кількість господарств, од.	2170	813	744	77
Прямі затрати праці на 1 ц	8,9	9,9	11,2	6,6
Собівартість виробництва 1 ц, грн	30,63	31,7	35,5	38,8
Собівартість 1 ц реалізованої продукції	32,9	39,9	39,9	39,1
Ціна реалізації 1 ц, овочі, грн	33,95	33,75	32,03	37,72
Прибуток (+), збиток (-) від реалізації 1 ц овочів, грн	+1,04	-6,6	-7,83	-1,4
Рівень рентабельності, %	3,2	-0,15	-19,6	-3,6
Кількість господарств, які одержали прибутки	1234	485	357	43
У відсотках від загальної кількості	56,8	59,6	48,0	55,8

Шляхи підвищення ефективності овочівництва у кожному господарстві будуть різними, виходячи з конкретних умов. Серед них можна виділити такі:

- впровадження інтенсивної технології виробництва продукції;
- поглиблення господарської та внутрішньогосподарської спеціалізації;
- раціональне поєднання овочівництва відкритого та закритого ґрунту;
- прямі зв'язки господарств із заготівельними організаціями;

-
-
- зменшення втрат вирощених овочів на всіх стадіях від збирання до споживання;
 - забезпечення товаровиробників малогабаритною технікою вирощування овочів;
 - підвищення ефективності селекції і насінництва овочевих культур;
 - впровадження маркетингу та інформації щодо ринку овочевої продукції

11.6. ЕКОНОМІКА ВИРОБНИЦТВА ПЛОДІВ, ЯГІД І ВИНОГРАДУ

11.6.1. Економічна ефективність виробництва плодів і ягід та напрями її підвищення

Для характеристики рівня економічної ефективності виробництва плодів і ягід використовують систему показників: урожайність плодів і ягід з гектара, затрати праці на 1 ц в люд.-год, собівартість 1 ц продукції, прибуток з розрахунку на 1 ц продукції і на 1 га плодonoсного саду, рівень рентабельності садівництва. У садівництві багатьох господарств спостерігається періодичність плодоношення, тому економічна ефективність виробництва продукції садівництва визначається в середньому за 3–5 років.

Ставлення до садівництва в державі як до другорядної галузі зумовило скорочення виробництва плодово-ягідної продукції в підприємствах усіх форм господарювання і особливо у реформованих сільськогосподарських підприємствах. Основними причинами такого кризового стану є послаблення економічних важелів, що стимулюють розвиток садівництва, а саме: відсутність стабільної державної підтримки розвитку галузі й пільгових кредитів на відновлення багаторічних насаджень, невідповідність діючих форм організації садівництва ринковим умовам, неврегульованість майнових і земельних відносин щодо володіння, користування та розпорядження багаторічними насадженнями. Низька концентрація багаторічних плодoвих насаджень не дає можливості повною мірою використовувати фактори впливу інтенсифікації, спеціалізації для зниження собівартості продукції, підвищення продуктивності праці й у цілому забезпечувати ефективне виробництво плодів, ягід і винограду.

Собівартість продукції садівництва безпосередньо залежить від рівня продуктивності праці, матеріально-грошових витрат на її виробництво та врожайності. Структура витрат на виробництво плодів

і ягід залежно від спеціалізації підприємств неоднакова. В основному вона передбачає витрати на догляд за насадженнями, збирання та реалізацію, а також амортизацію, ремонт насаджень і техніки. Витрати на оплату праці по зонах коливаються від 31 до 34%, на паливно-мастильні матеріали – від 7 до 8%.

Поряд з цим навіть у складних економічних умовах окремі садівничі підприємства мають високі економічні показники виробництва плодово-ягідної продукції, такі як ТОВ “Маяк”, приватне підприємство “Авангард”, дослідне господарство “Мелітопольське” Запорізької області, які є типовими підприємствами, що вирощують плодово-ягідну продукцію.

Садівництво в цих підприємствах – рентабельна галузь, що забезпечується за рахунок високого рівня інтенсифікації виробництва та низької трудомісткості виробництва. Досвід роботи таких підприємств свідчить про наявність невикористаних резервів у виробництві плодово-ягідної продукції.

Для ефективності функціонування садівництва в сільськогосподарських підприємствах різних форм господарювання першочерговим є вирішення таких завдань:

- удосконалення структури і породно-сортового складу насаджень;
- підвищення якості та конкурентоспроможності плодово-ягідної продукції, передусім на внутрішньому ринку;
- удосконалення економічних відносин між переробними, збутовими підприємствами та виробниками плодово-ягідної продукції і сировини;
- удосконалення інфраструктури ринку плодової продукції зокрема за рахунок створення оптових ринків плодово-овочевої продукції у великих містах і промислових центрах.

Дійовими напрямками науково-технічного прогресу в садівництві є впровадження інтенсивних технологій з широким використанням техніки, добрив і пестицидів, а також організація шпалерно-карликових садів, технологія яких розроблена Кримською дослідною станцією Інституту садівництва НААН.

Виробничий потенціал товарного садівництва визначається динамікою кількісного та якісного складу плодоносних плодових і ягідних насаджень. Загальне прискорення темпів відтворення багаторічних насаджень зумовлюється й тим, що в їх структурі поступово зростатиме питома вага кісточкових і ягідних культур, які відзначаються значно коротшим обігом насаджень, ніж зерняткові.

Рентабельним виробництвом в агроформуваннях є також садівництво, ягідництво, проте останні в загальній структурі земельних ресурсів, залучених у сільське господарство поступово зменшуються, що позначається й на скороченні штату працівників аграрних підприємств (у 2007 р. кількість працівників становила 42,6 тис. осіб, що менше на 60%, ніж у 2001 р.). Адже відомо, що останні зазначені галузі є трудомісткими, оскільки важко піддаються механізації та вимагають значної кількості ручної праці. Підприємства області зовсім відмовилися від вирощування винограду й хмелю через їх збитковість. Такий стан справ у рослинництві негативно впливає на структуру сільськогосподарських угідь і багаторічних насаджень області та знижується зайнятість сільського населення.

11.6.2. Економічна ефективність виробництва винограду та напрямки її підвищення

Виноградарство – одна з найтрудомісткіших і в технологічному відношенні складних сільськогосподарських галузей. На 1 га плодоносних виноградників підприємства затрачають 400–450 люд.-год, що в 40 разів більше, ніж на вирощуванні зернових культур. Частка ручної праці становить 50–60% усіх затрат зі збирання врожаю, обрізування лози та догляд за насадженнями.

Економічна ефективність виноградарства залежить від рівня врожайності, виробничих витрат на 1 га виноградинка, якості винограду та цін його реалізації. Собівартість винограду за останні роки зростала відповідно до зростання цін на матеріальні ресурси, енергоносії та рівень інфляції, у структурі собівартості культури найбільшу питому вагу становить оплата праці – до 60%.

Система закупівельних цін стимулює реалізацію винограду високої якості. За 1 т столових сортів першого товарного сорту виплачується на 20% більше, ніж другого сорту. Ціна реалізації винограду промислових сортів встановлюється залежно від його цукристості. Зростання цін на виноград та його продукцію забезпечують високий рівень рентабельності виробництва культури.

Найважливішими шляхами підвищення продуктивності та ефективності виноградарства є збільшення врожайності внаслідок реконструкції зрідлених площ, організації території, підбору сортового окладу насаджень, використання засобів хімізації, застосування зрошення, впровадження системи заходів, спрямованих на поліпшення якості винограду, особливо його цукристості. У

спеціалізованих виноградарських підприємствах доцільно вирощувати не більше 2–3 столових і 4–5 технічних сортів винограду, що забезпечить раціональне використання техніки і кращу організацію праці.

Важливе значення у зв'язку з великою трудомісткістю галузі має впровадження комплексної механізації як одного з шляхів підвищення продуктивності праці та зниження собівартості продукції у виноградарстві. Рівень механізації в галузі становить близько 30%.

Економічна ефективність виноградарства значно підвищується з поглибленням спеціалізації та подальшою концентрацією виробництва. Встановлено, що із збільшенням площі плодоносних виноградників у господарствах з 210 до 730 га їх урожайність підвищується в 1,6 раза, продуктивність праці – вдвічі, а собівартість 1 ц винограду зменшується на 69%.

Важливим напрямом підвищення економічної ефективності виноградарства є зосередження основного виробництва винограду, його переробки і зберігання в спеціалізованих підприємствах.

11.6.3. Ринок плодово-овочевої продукції

Характерна особливість ринку плодово-овочевої продукції в Україні полягає у низькій якості, досить обмеженому асортименті продуктів, відсутності розфасовки і упаковки, зручної для споживачів, наявності сезонних та регіональних коливань цін та обсягу продажу продуктів, відсутності реклами продукції вітчизняних товаровиробників та недостатньому захисті їх від імпортних товарів. У формуванні ринку плодовоовочевої продукції і продуктів її переробки мають місце також негативні фактори і тенденції: спад попиту, диспаритет цін, обмеженість кредитування, звуження ринку внаслідок переходу населення і територій до самозабезпечення, розширення натуралізації обмінних процесів, зростання неплатежів, руйнування оптового ринку.

Для подолання негативних тенденцій формування ринку плодовоовочевої продукції необхідно насамперед зорієнтувати виробництво продукції на ринок – на найповніше задоволення потреб споживачів та одержання максимального прибутку. Слід пам'ятати, що відсутність покупців унеможливорює існування виробництва. Основними принципами функціонування ринкових відносин мають бути ошадливість, конкуренція, захист споживачів і товаровиробників. Захист сільськогосподарських товаровиробників продукції від імпорту й монополії у переробці й торгівлі необхідно здійснювати шляхом

об'єднання виробників, створення власних переробних і торговельних кооперативів.

Конкурентоспроможність господарств підвищується при розширенні обсягів зберігання і переробки продукції в місцях її вирощування та організації фірмової торгівлі. Розміщення сховищ безпосередньо в господарствах забезпечить скорочення пікових навантажень на транспорт, витрат на доставку за рахунок перевезень тільки якісної продукції, підвищення зайнятості селян у міжсезонний період. Що стосується участі господарств безпосередньо в торгівлі продукцією, то це вигідно лише в перехідний період до ринкової економіки. Надалі недоцільно відтягувати частину капіталу на організацію торгівлі, краще його вкладати в удосконалення виробництва продукції. Це задіє більшу кількість продуктивної праці і збільшить суму прибутку на капітал.

З комплексу організаційно-економічних факторів формування ринку продуктів садівництва найважливіше значення мають впровадження високоврожайних і швидкоплідних сортів, розширення закладання садів на вегетативних підщепах, зміна структури насаджень у напрямі збільшення питомої ваги ягідних і кісточкових культур. Ці заходи не тільки прискорюють насичення ринку продуктами, а й зменшують строки “заморожування” капіталовкладень.

Овочево-продуктове виробництво – це комплексна система виробництва, переробки, зберігання і збуту овочевої продукції та істотне забезпечення в ній потреб споживачів за високої якості продукції. Воно включає сферу виробництва овочів у відкритому і закритому ґрунті в різних категоріях господарств, сферу переробки овочевої сировини на консервних комбінатах і заводах різної потужності та консервних цехах малої потужності в окремих господарствах, а також сферу зберігання заготівельних, заготівельно-збутових і торговельно-закупівельних підприємств та систему торгівлі овочами. Ефективне функціонування овочево-продуктового виробництва зумовлює необхідність створення економічних умов для функціонування спеціалізованих овочівницьких господарств різних організаційно-правових форм, поліпшення системи вітчизняної селекції та насінництва, реконструкції та модернізації переробних підприємств, розвитку кооперування та інтеграції виробників товарних овочів і удосконалення економічного механізму відносин з переробними і торговельними підприємствами як гарантами реалізації вирощеної овочевої продукції. Економічні відносини можуть

ґрунтуватися на принципах вигідної кооперації чи створення інтегрованих систем. Розвиток інфраструктури ринку плодово-овочевої продукції повинен передбачати створення оптових ринків, аукціонів, торговельно-збутових і виробничо-торговельних об'єднань, торговельних фірм і домів, торговельно-закупівельних підприємств тощо. Передбачається рівномірне надходження овочів для споживання населенням протягом року. Мінімальна річна норма споживання овочів становить 134 кг, з них на свіжі овочі припадає 94,3 кг (70,4%) і на перероблені – 39,7 кг (29,6%).

Першочергове вкладення інвестицій необхідне у таких напрямках, як впровадження прогресивних технологій вирощування овочів і плодів, переробки та зберігання плодово-овочевої продукції, реконструкція переробних підприємств, розвиток інфраструктури ринку плодово-овочевої продукції та системи маркетингу в підприємствах.

Основними виробниками і постачальниками картоплі є приватні селянські господарства. Найбільша кількість картоплі продається на міських ринках. За цих умов організаційні зусилля та витрати на її транспортування і реалізацію несуть виробники.

У традиційних районах товарного виробництва раніше реалізація картоплі здійснювалася оптовими партіями заготівельним організаціям споживспілки. Нині картоплю заготовляють випадкові посередники, які закуповують її за бартером. Умови бартеру визначають на основі усної домовленості і диктують їх, як правило, покупці. У таких випадках відсутні будь-які юридичні зобов'язання сторін.

Оскільки нині держава не має достатньо коштів для становлення оптового ринку, доцільно створювати альтернативні, малі організаційні форми оптових продажів. Це може бути кооперація КСП із селянськими господарствами у сфері заготівель і збуту сільсько-господарської продукції. Такі кооперативи покликані виконувати маркетингові функції і могли б займатися експортом картоплі, що недоступно розрізним селянським господарствам.

Процес ціноутворення відбувається під постійним впливом багатьох і часто суперечливих факторів, що негативно впливає й на стабільність у розвитку внутрішнього ринку плодів та ягід. Аналіз динаміки цін дає змогу відстежити зміни в ринковому середовищі, вчасно виявити та упередити розвиток диспропорцій у попиту й пропозиції.

Ціни на плоди та ягоди в Україні формуються залежно від

співвідношення попиту і пропозиції, якості продукції, строку й місця продажу, наявності конкурентних переваг, рівня податків і ринкових зборів, собівартості виробництва та реалізації продукції. Розмір і структура виробничих витрат зумовлюється природними, організаційно-економічними чинниками та технологією виробництва, відповідно кількістю й вартістю залучених ресурсів. Так, розраховані нормативні витрати за “Типовими технологічними картами по догляду за плодоносними насадженнями плодових та ягідних культур”, суттєво різняться за окремими культурами. Під час вирощування суниці на оплату праці припадає 31,6% усіх виробничих витрат, яблук і слив – відповідно 16,4 та 7,6%. Відрахування на відновлення основних засобів становлять відповідно 15,4, 23,8 і 18,4%.

Кон'юнктура внутрішнього ринку плодів та ягід характеризується трьома різновидами цін: ціна реалізації товаровиробника, оптово-відпускні та роздрібні. Високим рівнем відзначається ціна реалізації на плоди і ягоди садівницькими підприємствами посередницьким та комерційним структурам.

Відстежуються зміни цін у регіональному розрізі, що пояснюється різницею в чисельності населення та платоспроможному попиті. Так, найдорожче реалізуються плоди та ягоди в Запорізькій, Кіровоградській, Львівській, Волинській областях – від 3,4 до 7,3 тис. грн за 1 т. Значно нижчі ціни спостерігаються у Закарпатській, Житомирській, Рівненській, Харківській, Хмельницькій та Чернівецькій областях – від 0,7 до 1,3 тис. грн за 1 т.

Ціни на внутрішньому ринку плодів та ягід також формуються під впливом цін імпорту. Так, у 2007 році завезені в Україну свіжі плоди та ягоди коштували з урахуванням витрат на доставку до кордону, сплати мита, доставки до гуртовика, роздрібною націнки у 2–2,5 раза менше, ніж вітчизняна продукція. Але через значну кількість внутрішніх посередників і високі торговельні надбавки ціни на імпортовану продукцію виявилися вищими – залежно від помологічних сортів та регіонального постачальника – в 1,5–2 рази.

Вплив ціни на формування попиту й пропозиції на свіжі плоди та ягоди характеризують коефіцієнти цінової еластичності попиту, пропозиції та платоспроможної еластичності попиту.

Попит на плоди та ягоди цілком залежить від рівня купівельної спроможності покупців, оскільки низькі доходи переважної частини населення не дають можливості спрямовувати на споживання необхідні кошти. Через це попит на плодоягідну продукцію залежно від цін за 2001–2007 роки виявився еластичним – 1,05.

Коефіцієнт цінової еластичності пропозиції також наближений до одиниці – 0,94. Це свідчить, що від незначних коливань цін на ринку обсяги реалізації практично не зміняться або відсоткові їх зміни будуть рівні між собою. Протягом досліджуваного періоду коефіцієнти цінової еластичності попиту та пропозиції за окремими видами плодоягідної продукції перевищували одиницю відповідно на 20–40% і 25–50%. Отже, як споживачі, так і товаровиробники реагують на зміну цін – при їх підвищенні знижується попит, а в результаті й обсяги пропозиції.

Залежність між рівнем доходу і попитом для кожного виду плодоягідної продукції має свою особливість. Найчутливішими до змін у доходах виявилися споживачі під час купівлі плодів зерняткових культур та ягід, коефіцієнт платоспроможної еластичності для яких становив відповідно 1,19 і 1,17.

Характерна для останніх років цінова кон'юнктура внутрішнього ринку плодів та ягід зумовлює нестабільність доходів товаровиробників. Не останню роль у цьому відіграє нерозвиненість ринкової інфраструктури. Ціна, зазвичай, повинна відшкодовувати виробнику авансований у виробництво капітал для подальшого його відтворення з можливістю модернізації і розширення виробництва. Натомість, через відсутність чіткої й прозорої торговельної мережі значна частина плодів та ягід потрапляє до комерційних структур – за 2005–2008 роки 42,9%, або 70,1 тис. т. Складається така ситуація - ціни реалізації для товаровиробника плодів та ягід є надто низькими, а для споживачів через низьку їхню платоспроможність – зависокими. Через це важливим етапом дослідження кон'юнктури ринку є визначення рівня цін реалізації з погляду прийнятності їх для споживача та виробника і рекомендацій щодо удосконалення каналів збуту. Часто для з'ясування й узгодження позицій цих двох суб'єктів торговельних відносин використовується розрахунковий рівень цін із урахуванням нормативних показників витрат та ціноутворення. За розрахунками еквівалентні ціни на свіжі плоди та ягоди при нормі прибутку 7,5% на 2009 рік становили: для яблук (форма крони округла малогабаритна) – 6,05 грн/кг, форма крони площинна – 4,85; сливи – 7,10, суниці – 10,90, чорної смородини – 12,40 грн/кг.

У ході досліджень виявилось, що різні за платоспроможністю категорії населення неоднаковою мірою чутливі до ринкових цін на плоди та ягоди. Так, верстви населення з найнижчим рівнем доходу, наприклад, у 2007 році – до 3,6 тис. грн на рік, при середній ціні на плодоягідну продукцію 7,10 грн/кг, споживали лише 25,2 кг плодів та

ягід, а найбільш забезпечені верстви населення з доходом 8,6 і понад 10,1 тис. грн – 60,0–79,2 кг. З огляду на це визначено оптимальний рівень цін на яблука, сливи, суницю та чорну смородину для споживачів різних рівнів доходів, враховуючи динаміку роздрібних цін, норми та фактичний рівень споживання, матеріали анкетних опитувань. У розрахунках використовували методи групування й розрахунково-конструктивний.

Проведені дослідження свідчать про динамічність цін на внутрішньому ринку плодів та ягід як у розрізі окремих місяців і років, так і залежно від етапу товаропросування, регіону та сезону продажу, породної структури насаджень і помологічних сортів. Цінова ситуація в Україні залишається несприятливою для ефективного функціонування й подальшого розвитку ринку плодів та ягід. Для її поліпшення, передусім, необхідно при встановленні цін узгоджувати інтереси всіх операторів ринку – виробників, торговельної сфери, споживачів. Особливо важливим для ефективного функціонування ринку є розвиток його інфраструктури: промислового виробництва та його обслуговування, оптово-заготівельної, кредитної й страхової сфер, науково-консультаційних служб тощо. Основним чинником виваженої регуляторної політики й удосконалення цінової політики на внутрішньому ринку плодів та ягід має стати державний протекціонізм. Особливо він необхідний для захисту товаровиробників через посилення антимонопольного контролю за цінами на ресурси й захисту плодоягідної продукції вітчизняного виробництва.

11.7. ЕКОНОМІКА ВИРОБНИЦТВА І ВИКОРИСТАННЯ КОРМІВ

11.7.1. Кормова база та її значення для розвитку тваринництва

Незважаючи на суттєві структурні зрушення, що відбулися у сільському господарстві України останніми роками, проблема повноцінного забезпечення поголів'я худоби і птиці кормовими ресурсами стала ще гострішою, з огляду на це оптимізація кормової бази має стати ключовим завданням виходу тваринництва України з кризового стану.

Проблема зводиться до виробництва такої кількості вегетативної маси рослин, або продукції рослинництва, яка б за своєю поживністю забезпечувала поголів'я худоби та птиці за рахунок використання відповідної кормової площі.

Під кормовою базою розуміють обсяг, видовий склад та якість

кормових ресурсів, систему виробництва і використання кормів у тваринництві. Організація кормової бази в кожному підприємстві передбачає систему виробництва і використання кормів, що характеризується відповідною структурою посівних площ кормових культур, технологією виробництва, заготівлі, зберігання і приготування кормів. Усі корми, що їх використовують у тваринництві, поділяють на такі основні групи:

- рослинні – це зелені, грубі, соковиті, відходи промислової переробки сільськогосподарської продукції (жом, брага), концентровані (комбікорми, зерно фуражне, висівки, макуха, шроти, відходи хлібозаводів, пивоварних заводів, кухонні відходи);

- тваринного походження – молоко і відходи маслоробної та сироварної промисловості (молочні відвійки, сироватка), відходи м'ясокомбінатів та рибно́ї промисловості;

- мінеральні – кісткове борошно, кухонна сіль; крейда та інші, які виробляються підприємствами хімічної промисловості і використовуються як добавки до кормів для збалансування їх мінерального складу, вітамінні.

Кількість окремих видів кормів визначають у вагових одиницях і в перерахунку на поживні речовини, а кормів усіх видів, разом узятих у перерахунку на кормові одиниці та перетравний протеїн. За одиницю поживності й одиницю потреби в кормах умовно приймається поживність і продуктивна дія 1 кг вівса - вівсяна кормова одиниця.

Процентне співвідношення всіх видів кормів характеризує структуру кормової бази. Для характеристики кормової бази використовують систему показників, основними з яких є:

- загальний обсяг одержаних кормів;
- кількість заготовлених кормів для громадського тваринництва;
- кількість одержаних кормів з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, кормової площі і посіву кормових культур, на одну фізичну та умовну голову худоби;
- вміст перетравного протеїну в усіх вироблених кормах з розрахунку на 1 к.од., на одну умовну голову худоби.

В основі віднесення посівних площ тих чи інших культур до кормової площі повинно бути їх призначення, яким для кормової площі є забезпечення поголів'я худоби і птиці кормами.

Кормова площа – це частина сільськогосподарських угідь підприємства, яка використовується для виробництва різних видів кормів для тваринництва. Для розрахунку кормової площі підпри-

ємства використовують формулу:

$$K_n = \Pi_o + \Pi_n + \frac{B_1}{Y_1} + \frac{B_2}{Y_2} + \frac{B_3}{Y_3},$$

де K_n – кормова площа підприємства, га;

Π_o – площа кормових культур на орних землях, га;

Π_n – площа природних кормових угідь, га;

B_1, B_2, B_3 – частина валового збору окремих сільськогосподарських культур, що виділяється на корми, ц;

Y_1, Y_2, Y_3 – урожайність сільськогосподарських культур, частина валового збору яких виділяється на корми, ц/га.

Важливим показником, який характеризує стан кормової бази і рівень забезпеченості тваринництва кормами, є обсяг кормів, витрачений на одну тварину за рік. Так, потреба в поживних речовинах на одну корову з надоєм 2500 кг за рік становить 30 ц к. од., однак продуктивність тварин становила 1965 кг молока за рік. Причиною цього є незбалансованість кормів за вмістом перетравного протеїну та інших поживних речовин, а також недоліки в племінній роботі, утриманні худоби та організації праці.

У структурі витрат на виробництво продукції тваринництва найвищу питому вагу (40–70%) мають корми, що залежить від собівартості їх виробництва та оплати корму. Дослідження свідчать, що коливання в продуктивності тварин на 50–80% зумовлені факторами зовнішнього середовища, з яких найбільший вплив має годівля. Рівень годівлі тварин позначається на їх продуктивності, відтворній здатності, формуванні і розвитку найцінніших господарських властивостей. При недостатньому рівні годівлі не лише різко знижується продуктивність худоби, а й підвищується яловість маточного поголів'я, скорочується вихід молодняку.

Основним джерелом надходження кормів є польове кормовиробництво (90% кормового балансу). Кормові культури в Україні займають 35–36% посівних площ, серед яких найбільша частка припадає на кукурудзу на силос і зелений корм, багаторічні та однорічні трави (91–93% у структурі кормових посівів).

Джерелом надходження найдешевших грубих і зелених кормів є використання природних сіножатей і пасовищ. Однак пасовища ще не відіграють істотної ролі в кормовому балансі країни, хоча їх питома вага в сільськогосподарських угіддях становить 16%. Пояснюється це низькою продуктивністю природних кормових угідь – з них надходить лише близько 10% усіх кормів. У Степу і Лісостепу в структурі кормовиробництва вища питома вага концентрованих і соковитих

кормів, нижча – грубих та зелених. На Поліссі і в Карпатах більша частка зелених та грубих кормів. У підприємствах Степу на силос припадає 70% усіх соковитих кормів, Полісся – 47%, на сіно і сінаж – відповідно 37 та 61%.

Аналіз кормовиробництва свідчить, що однією з основних причин зниження продуктивності кормових культур на ріллі є низький рівень матеріального забезпечення сільськогосподарських підприємств. За останнє десятиріччя на третину зменшився парк тракторів і на чверть – парк вантажних автомобілів, тому в більшості сільгосп-підприємств спостерігається порушення технологічних прийомів заготівлі та зберігання кормів.

Формування врожаю кормовими культурами переважно відбувається за рахунок природної родючості ґрунту. В умовах зниження частки удобрених посівних площ як мінеральними, так і органічними добривами, площі під кормовими культурами, як правило, не удобрюються зовсім.

Як свідчать дослідження вчених і практика сільгосппідприємств, високої продуктивності корів неможливо досягти без застосування мінеральних добавок, адже в раціонах високопродуктивних корів не вистачає деяких макро- і мікроелементів. Внаслідок різкого диспаритету цін на промислову і сільськогосподарську продукцію стало не вигідним одержане зерно переробляти на комбікорм і згодовувати на корм худобі.

Важливим джерелом білкових раціонів є трав'яне борошно, яке за правильного приготування та зберігання мало поступається зерновим концентратам і зберігає значну кількість незамінних кислот. Тепер через високу енергоємність виробництва трав'яне борошно майже не виготовляють.

Необхідною умовою високої продуктивності худоби і птиці є ефективність використання кормових ресурсів, повноцінність раціонів за вмістом перетравного протеїну. За наявної структури тваринницьких галузей у середньому на 1 к.од. має припадати 105–110 г перетравного протеїну. Фактично у кормах вміст його становить близько 85–87 г. Внаслідок неповноцінності раціонів спостерігається значна перевитрата кормів на одиницю тваринницької продукції.

11.7.2. Економічна оцінка кормових культур та виробництва кормів

Для розрахунку раціональної структури посівних площ кормових культур та виявлення найефективнішої кормової культури в конкретних природно-кліматичних умовах підприємства здійснюють економічну оцінку кормових культур і видів кормів. Від цього вибору залежать рівень використання землі, собівартість і рентабельність тваринницької продукції.

Економічну ефективність вирощування кормових культур можна оцінити за такими показниками: врожайністю кормових культур, ц/га; виходом з 1 га кормових одиниць перетравного протеїну і кормопротеїнових одиниць, ц; затратами праці на 1 ц кормових і кормопротеїнових одиниць, люд.-год; собівартістю 1 ц кормових і кормопротеїнових одиниць, грн. Ці показники розраховують для більшої достовірності за 3–5 років. Об'єктивнішою оцінкою кормових культур є вихід кормових одиниць і перетравного протеїну з 1 га посівної площі.

У зв'язку з тим, що в кормах різних культур протеїнове співвідношення неоднакове, для узагальнюючої сукупної оцінки кормових культур використовують такий показник, як вихід кормопротеїнових одиниць з 1 га. Кількість умовних кормопротеїнових одиниць з 1 га окремої кормової культури визначають за такою формулою:

$$КПО = \frac{K + 10П}{2},$$

де *КПО* – вихід кормопротеїнових одиниць з 1 га посіву, ц к.од.;

K – вихід поживних речовин з 1 га посіву, ц к.од.;

П – вихід перетравного протеїну з 1 га посіву, ц;

10 і 2 – розрахункові коефіцієнти.

Кормопротеїнова одиниця є умовним показником і в зоотехнічній практиці не використовується, оскільки в годівлі тварин 1 корм. од. і 100 г перетравного протеїну не рівноцінні. Проте вихід кормопротеїнових одиниць з гектара посіву характеризує поживну якість кормів з урахуванням енергетично-протеїнового співвідношення і тому дає змогу об'єктивніше оцінювати і порівнювати ефективність кормових культур.

Щоб провести економічну оцінку кормових культур, необхідно мати вихідну інформацію про кількість одержаної основної, супутньої

та побічної продукції різних культур, розмір матеріально-грошових витрат та затрати живої праці на 1 га посіву. Ці дані беруть з існуючих форм первинного обліку та звітності сільськогосподарських підприємств із спеціальних довідників про поживність кормів. Можуть бути зроблені розрахунки на перспективу з використанням технологічних карт і з урахуванням удосконалення технології вирощування кормових культур. Використання ЕОМ для розрахунків оптимальної структури посівних площ кормових культур також може ґрунтуватися на згаданих вище показниках.

Економічну оцінку кормових культур можна здійснювати також за прибутком, одержаним від виробництва тваринницької продукції з розрахунку на 1 га кормової площі. Проте він меншою мірою характеризує кормову базу, бо на прибуток у цій галузі впливає багато факторів, не пов'язаних із виробництвом та використанням кормів.

11.7.3. Ефективність використання альтернативних видів кормів у годівлі тварин

Сільськогосподарське виробництво в Україні із споживача енергії нині перетворюється на її виробника. Для збереження природних ресурсів та поліпшення екології наука пропонує замкнутий цикл обміну споживання і відтворення енергії. Цій вимозі відповідає використання палива на основі біоетанолу, який захопив велику частину світового ринку енергоносіїв і з кожним роком набуває більшого значення.

Кукурудза, як одна із найдавніших зернових культур, завдяки високій продуктивності й універсальності використання стала важливішою зерновою культурою сучасного світового землеробства. За площею посіву 131–138 млн га і темпами її виробництва ця культура перейшла з другого місця (після рису у 2000 р.) на перше у 2001 р. і нині тримає лідерство. Очікується, що у перспективі збільшення використання зернових для виробництва етанолу сприятиме розширенню посівних площ кукурудзи в різних країнах, включаючи США, Канаду та Китай.

В Україні важливою зерновою культурою для виробництва біоетанолу теж є кукурудза. Вона має високу кормову цінність, є високоенергетичною конкурентоспроможною сировиною для виробництва біоетанолу й одержання високобілкового корму для тварин.

У процесі виробництва спирту із зерна злакових культур використовуються вуглеводи, а білки, жири та мінеральні речовини

залишаються у складі відходів. Ці відходи виробництва спирту є одним із резервів одержання дешевої яловичини за економного використання концентрованих кормів у годівлі великої рогатої худоби.

Вакуумна технологія одержання спирту, названа її розробниками “Технологія NPK Ethanol” дозволяє отримувати суху післяспиртову барду поліпшеної якості. У процесі переробки зерна на спирт і сухі кормопродукти за цією технологією, як саме зерно, так і напівпродукти на його основі не піддаються довгостроковому впливу високих температур. Тому вітаміни, що містяться в зерні, не руйнуються, а білки переходять у кормопродукти неденатурованими й практично повністю засвоюються сільськогосподарськими тваринами.

Під час переробки зерна на спирт утворюється післяспиртова барда. У натуральному вигляді її ефективно можна використовувати для годівлі великої рогатої худоби, а в сухому вигляді діапазон використання поширюється на свиней, птицю, дрібних сільськогосподарських тварин і риб. До того ж через подорожчання палива перевезення рідкої барди (з вмістом сухих речовин 5,5–7,0%) на великі відстані не вигідне. Перспективнішим є корм із сухої барди.

Суха післяспиртова барда як вторинний продукт переробки рідкої зернової барди є високоцінним білковим і вітаміновмісним кормом для сільськогосподарських тварин і птиці. У сухій речовині барди містяться цінні в кормовому відношенні речовини: протеїну – до 28%, який за ефективністю використання рівноцінний протеїну із соняшникової макухи, вуглеводів – 16,5%, жиру – 6,0%, мінеральних солей – 2,4%. Цінними властивостями сухої барди є те, що в ній містяться вітаміни групи B, токофероли, ергостероли, які є регуляторами метаболізму в організмі тварин, а також близько 17 амінокислот (лізин, глютамінова кислота, гліцин, валін, лейцин, ізолейцин, пролін та ін.). У сухій барді є всі поживні речовини, що містяться у вихідній сировині, але кількісне їх співвідношення відрізняється від останньої. У барді, наприклад, більш ніж у вихідній сировині білкових речовин за рахунок життєдіяльності дріжджів, а вуглеводів значно менше, бо вони максимально використовуються у вигляді крохмалю і цукру в процесі переробки вихідної сировини на спирт. Висока енергетична цінність і вміст протеїну роблять її корисною для відгодівлі худоби на м'ясо. Введення в раціон сухих продуктів дозволяє значно знизити споживання зернофуражу.

Крім того, суху барду можна вводити в раціони високопродуктивних корів, що зумовлено меншою розчинністю білка в цьому продукті порівняно із зернофуражем. Кількість барди залежить

від продуктивності корови, вмісту сирого протеїну в раціоні й становить у середньому 300–350 г на 1 л молока.

З економічної точки зору, використання сухих продуктів високорентабельне, тому що суха барда набагато дешевша, ніж фуражне зерно, а це в цілому знижує витрати на корм і, відповідно, зменшує собівартість продукції.

Отже, в умовах ринкової економіки комплексна переробка рослинної сировини набуває особливого значення. Розробка та реалізація гнучкої технологічної схеми з одержанням кількох видів продукції дає змогу виробляти конкурентоспроможну продукцію відповідно до попиту на ринку. Використання сухої післяспиртової барди на кормові цілі – це вирішення низки економічних та екологічних проблем.

Продуктивну дію сухої післяспиртової барди при згодовуванні коровам вивчали у зимово-стійловий період 2007–2008 років на двох групах тварин української чорно-рябої молочної породи, що належать приватно-орендному фермерському господарству ім. Шевченка Здолбунівського району Рівненської області.

Для проведення досліду корів підбирали за принципом груп-аналогів. Відбирали тварин 3–4 лактації через 3 місяці після розтелення, живою масою 500–550 кг, продуктивністю 17–18 л молока на добу, з вмістом жиру 3,2–3,4%. Корів утримували на прив'язі. Роздавання корму й доїння корів – триразове. Облік молочної продуктивності проводили щодаки під час контрольного доїння корів за два суміжні дні.

У порівняльний період, що тривав 14 днів, тваринам згодовували корми основного раціону: силос кукурудзи – 20 кг, сіно з грястиці збірної – 5 кг, жом кислий – 5 кг, буряк кормовий – 3 кг, кормова патока – 1 кг, дерть пшениці – 3 кг, дерть горохова – 2 кг.

У дослідній групі замість дерті горохової до складу раціону вводили рівноцінну за вмістом основних поживних речовин суху післяспиртову барду.

Дослід вивчення продуктивної дії сухої післяспиртової барди при використанні її відгодівельному молодняку великої рогатої худоби проводився на бичках української чорно-рябої породи також на базі приватного фермерського господарства ім. Шевченка Здолбунівського району Рівненської області. Підбирали тварин-аналогів з урахуванням породи, віку, вгодованості та стану здоров'я, крім того враховували середньодобові прирости за попередній місяць. У порівняльний період бичкам згодовували корми, що входили до складу господарського

раціону. Після закінчення порівняльного періоду, який тривав 30 діб, було сформовано дослідну і контрольну групи тварин по 10 голів у кожній.

Одержані показники середнього надою молока в перерахунку на базисну жирність свідчать про те, що введення до складу раціону сухої післяспиртової барди замість горохової дерті позитивно вплинуло на продуктивність дійних корів. Показники контрольної групи тварин свідчать про те, що суха післяспиртова барда може ефективно використовуватися у складі раціонів дійних корів, замінюючи інші високобілкові корми, зокрема, дерть горохову, при цьому збільшуючи продуктивність тварин на 0,6 л молока базисної жирності.

Під час проведення досліджень з вивчення продуктивної дії сухої післяспиртової барди на відгодівельному молодняку великої рогатої худоби живою масою 260 кг на початок дослідного періоду з розрахунку 1000 г середньодобового приросту до складу основного раціону бичків контрольної групи вводили силос кукурудзи – 20 кг, м'ясу – 0,5 кг, дерть кукурудзи – 1,5 кг, дерть пшениці – 0,5, дерть гороху – 1 кг. Бичкам дослідної групи у раціоні дерть горохову замінили компонентом, що вивчався, – сухою післяспиртовою бардою. Тварини обох груп поїдали корми охоче. Зважували піддослідних бичків щомісяця. Результати зважування показали, що тварини дослідної групи за перший місяць досліду мали дещо нижчі прирости, ніж контрольної, а в наступні місяці прирости бичків дослідної групи були вищими. Це можна пояснити тим, що тварини дослідної групи почали адаптуватися до нового виду корму – післяспиртової барди. Як показали результати досліджень, середньодобові прирости тварин дослідної групи за період досліду, що тривав 119 днів, був на 44 г (на 4,9%) вищим, ніж у контрольній групі.

Заміна горохової дерті у складі раціону бичків на відгодівлі сухою післяспиртовою бардою позитивно вплинула на середньодобові прирости піддослідних тварин.

Застосування енергетичного й економічного аналізу виробництва біоетанолу дає змогу поглиблено оцінити ефективність переробки на спирт різних зернофуражних культур. Визначити як загальні енергетичні витрати, так і питому вагу окремих технологічних ланок і розкрити шляхи економії антропогенної енергії, що надзвичайно важливо для ефективного ведення галузі тваринництва в сучасних умовах ринку (табл. 11.6).

Таблиця 11.6

Економічна ефективність використання сухої післяспиртової барди порівняно з горохом при відгодівлі молодняку великої рогатої худоби

Показники за період дослідю	Контрольна група	Дослідна група
Ринкова ціна: горох, грн/т	1200	1000
суха післяспиртова барда, грн/т	-	-
Затрати на досліджуваний корм, грн	142,80	119,00
Приріст живої маси, кг	107,2	112,5
Прибуток за одержаний приріст, грн	1222,10	1282,50
Чистий прибуток, грн:	1079,30	1163,50
± до контролю, грн	-	+84,2
± до контролю, %	-	+7,8

Застосування сучасних інтенсивних технологій в умовах України дозволяє виробляти конкурентоспроможну яловичину. За закупівельної ціни 1000 грн за 1 т сухої післяспиртової кукурудзяної барди і гороху – 1200 грн., виробництво яловичини матиме нижчу собівартість при використанні відходів спиртової промисловості. За умови, що в господарстві утримується 300 голів бичків на відгодівлі, використання сухої післяспиртової барди дає змогу додатково отримати 25260 грн.

Отже, зерновий компонент раціону дійних корів і молодняку великої рогатої худоби – горох – можна замінити сухою післяспиртовою бардою. Промислове виробництво яловичини і молока матиме нижчу собівартість при використанні відходів спиртової промисловості.

ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА

11.8. ЕКОНОМІКА МОЛОКОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК

Економічна ефективність скотарства та напрями її підвищення

Ефективність скотарства характеризується системою показників, найважливішими з яких є надій молока від корови; приріст живої маси і однієї голови молодняка; продуктивність праці; витрати кормів на виробництво 1 ц молока і приросту живої маси; собівартість 1 ц продукції; прибуток та рівень рентабельності виробництва окремих видів продукції і галузі в цілому.

Найгострішою проблемою розвитку молочного скотарства в господарствах суспільного сектору є низька продуктивність корів. Вітчизняний і світовий досвід свідчить, що мінімальною межею ефективного ведення молочної галузі є рівень річної продуктивності корів 3000 кг.

Основним стратегічним питанням розвитку галузі в перспективі залишається неухильне підвищення продуктивності молочного стада. Низька молочна продуктивність корів зумовлена, передусім, хворобами, яловістю, недоліками в організації виробництва та селекційно-племінній роботі, недостатнім рівнем годівлі, в результаті чого корми використовуються головним чином на підтримку життєдіяльності поголів'я, а не на формування молока. У результаті витрати кормів з розрахунку на 1 ц молока в 1,5–1,8 раза вищі порівняно з розвиненими країнами. Поліпшення якості кормів і розведення високопродуктивної худоби сприяє зменшенню витрати кормів на одиницю продукції. Так, з підвищенням продуктивності корів з 2500 до 4000 кг витрати кормів скорочуються з розрахунку на 1 ц молока від 1,31 до 1,05 ц корм. од.

На ефективність виробництва молока значно впливає якість тварин. Для комплектування стада потрібні корови з високим генетичним потенціалом, придатні для промислової технології утримання. Найбільше цим вимогам відповідає худоба української чорно-рябої молочної, чорно-рябої та інших порід, поліпшених голштинами. Вона відрізняється високою молочною продуктивністю, має добрі м'ясні якості, придатна до машинного доїння. Оплата корму продукцією у корів цих порід на 25–30 % вища, ніж в інших.

Значним резервом збільшення молочної продуктивності худоби

та виробництва молока є ліквідація яловості корів, адже у ялової тварини значно (на 35%) зменшується продуктивність. До того ж галузь недоодержує молодняк, який міг би бути використаний для відновлення основного стада або відгодовілі на м'ясо.

Підвищення продуктивності худоби дасть змогу зменшити витрати на будівництво приміщень, корми та інші засоби виробництва, піднести продуктивність праці і на цій основі зменшити собівартість продукції.

Проблема підвищення продуктивності праці в молочному скотарстві пов'язана з розширенням комплексної механізації виробничих процесів на фермах. Адже її рівень тут становить лише 70%, а в особистих підсобних та фермерських господарствах найбільша частка робіт, пов'язаних із виробництвом молока, виконується вручну.

До 1990 року продуктивність праці в галузі майже щороку зростала, відтоді вона зменшується. Нині в цілому затрати праці на виробництво 1 ц молока залишаються ще значно вищими, ніж у передових підприємствах або в зарубіжних країнах з розвинутим молочним скотарством (1,6–1,8 люд.-год на 1 ц молока). Необхідно зазначити, що підвищення продуктивності праці лише шляхом збільшення її фондоозброєності за послаблення уваги до продуктивності самих тварин неодмінно призводить до зниження фондівдачі. Великі витрати на утримання основних засобів не завжди компенсуються економією заробітної плати, а це негативно відображається на собівартості. Отже, підвищення продуктивності праці в скотарстві слід домагатися двома взаємопов'язаними шляхами – розширенням механізації виробничих процесів та підвищенням продуктивності тварин.

Важливим напрямом підвищення ефективності молочного скотарства є поліпшення якості молока. Адже при цьому суттєво зростає ціна його реалізації; від якості значною мірою залежить й ефективність роботи молокопереробної промисловості. Поліпшення якості молока потребує забезпечення ферм необхідним устаткуванням для його охолодження і фільтрувальними засобами, кваліфікованими кадрами. Слід підтримувати належний санітарний стан у приміщеннях, забезпечувати бездоганну чистоту доїльних установок і молочного посуду, своєчасно виявляти й лікувати мастити у корів, додержуватись правил особистої гігієни працівників тощо.

Підвищення ефективності виробництва та формування ринку молока пов'язані також із подальшим удосконаленням роботи

молочної промисловості, поліпшенням і доведенням продукції галузі до споживача.

Сільськогосподарські підприємства мають збиток практично від усіх галузей тваринництва. Лише продаж яєць курячих до 2005 року залишався рентабельним та у 2003–2005 і 2007 роках – молока – за рахунок державних дотацій. Наслідком цієї економічної нестабільності в сільському господарстві й занепаду тваринницької галузі України є зменшення рівня споживання населенням країни основних продуктів харчування, зокрема м'яса, молока. За 18-річний період споживання м'яса й м'ясопродуктів на одну особу зменшилося на 33%, або з 68,2 кг у 1990 році до 45,7 кг у 2007, молока й молокопродуктів – із 373,2 до 224,6 кг, або на 40% (медично рекомендована норма споживання м'ясних і молочних продуктів на одну особу становить, відповідно, 83 і 380 кг на рік). Україна відстає від європейського рівня споживання м'ясопродуктів у 2,1 раза, молока – 1,6, фруктів – у 2,6 раза. Споживання продукції рослинного походження (хліб, картопля, овочі, цукор, олія) практично не змінюється.

Ефективність аграрного виробництва значною мірою залежить від забезпечення раціонального використання трудових ресурсів села, підвищення продуктивності праці, формування відповідної системи матеріального стимулювання праці. Узагальнюючим показником ефективності використання робочої сили є продуктивність праці.

11.9. ЕКОНОМІКА М'ЯСНОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК

11.9.1. Характеристика м'ясопродуктового підкомплексу

М'ясопродуктовий підкомплекс – одна з найважливіших продуктових вертикалей з виробництва і переробки продукції тваринництва. Головне функціональне призначення підкомплексу – забезпечення потреб населення в м'ясі та м'ясних продуктах.

Поряд з цією основною продукцією з відходів і побічної продукції промислової переробки м'яса одержують м'ясо-кісткове і кров'яне борошно, шкіряну та ендокринно-ферментну сировину.

Визначальними факторами, які справляють прямий вплив на обсяги виробництва та якість м'ясопродукції, слід вважати:

- **в сільському господарстві** – повновагові тварини необхідної вгодованості, якість годівлі, боротьбу з епізоотіями;
- **в м'ясопереробній промисловості** – своєчасну розробку і глибоку переробку тушів, високу якість технологічних операцій,

скорочення втрат;

- **у торгівлі** – своєчасність продажу, наявність відповідних потужностей зберігання м'ясопродуктів.

Скорочення виробництва м'яса і м'ясопродуктів одночасно є причиною і наслідком незадовільного функціонування всієї продуктової вертикалі. Причина полягає в стрімкому зменшенні відгодівельного поголів'я та хронічному недовантаженні потужностей переробки. Наслідок зводиться не лише до погіршення споживання населенням м'яса і м'ясопродуктів, а й до скорочення виробництва в галузях АПК, що забезпечують цю продуктову вертикаль необхідними матеріально-технічними ресурсами.

Отже, сама структурна побудова м'ясопродуктової вертикалі має розцінюватись як обов'язкова передумова вирішення найважливіших питань, що торкаються проблем міжгалузевої інтеграції. Щоб цю особливість зрозуміти глибше, достатньо заникнути в структуру м'ясопродуктового підкомплексу.

З наведеної схеми видно, що м'ясопродуктовий підкомплекс становить досить складну поліпрофільну виробничо-організаційну структуру, між окремими елементами якої існує тісна взаємозалежність: не можна збільшити споживання м'яса та м'ясопродуктів до раціонального рівня без наявності високопродуктивних м'ясних порід, їх повноцінної годівлі, своєчасної і повної переробки живої ваги знятих з відгодівлі тварин і добре організованої оптової та роздрібної торгівлі.

Щоб вивести комплекс із кризового стану, необхідно забезпечити:

- інтенсивне відтворення м'ясних вітчизняних і зарубіжних порід худоби;

- створення і відродження великих механізованих комплексів з відгодівлі тварин та їх гарантоване забезпечення повноцінними кормами;

- прискорення розвитку традиційних галузей свинарства, скотарства та промислового птахівництва;

- поглиблення процесів агропромислової інтеграції шляхом створення формувань у складі відгодівельних господарств, м'ясопереробних підприємств і комбикормових заводів за широкого залучення до цього процесу господарств населення;

- ефективне використання виробничих потужностей м'ясопереробної промисловості;

- розширення мережі фірмової торгівлі і на цій основі вивчення

реального платоспроможного попиту населення на м'ясо та м'ясо-продукти вітчизняного виробництва.

Організаційна структура ринкового м'ясопродуктового підкомплексу має будуватися за наявності таких обов'язкових партнерів:

- виробники фуражного зерна;
- виробники та постачальники кормових домішок;
- комбікормовий завод;
- відгодівельне господарство (комплекс);
- м'ясопереробне підприємство (завод, цех);
- фірмова торгівля;
- розрахунковий центр вертикалі.

Досить важливо також забезпечити продуктову вертикаль сучасним ефективним обладнанням для первинної переробки худоби, а м'яса – фасувальною і пакувальною технікою, холодильним та енергетичним устаткуванням. Розроблення та впровадження ресурсо- та енергозберезувальних технологій дадуть змогу перейти на поглиблену переробку худоби та птиці, випуск нових видів м'ясних продуктів високої біологічної цінності. Для цього необхідно технічно переоснастити матеріально-технічну базу всіх складових м'ясо-продуктового підкомплексу.

Під час створення продуктових вертикалей слід виходити з того, що переробка будь-якого виду сільськогосподарської продукції поряд з основним продуктом забезпечує одержання супутньої та побічної продукції. Наприклад, під час забою тварин, крім м'яса, одержують субпродукти, кров, шкіру, копита, роги, кишкову сировину і т. д. У таких випадках найприйнятнішим видом інтегрованого виробництва може бути комбінат (у цьому випадку – м'ясокомбінат), який здатний забезпечити комплексне використання сировини, тобто переробку основної, супутньої та побічної продукції.

За сучасної економічної ситуації аграрні підприємства через кризу неплатежів вимушені переходити на мініпереробку, яка зводить до мінімуму можливість комплексного використання сировини і збільшує її втрати, водночас незавантаженість великих м'ясопереробних підприємств зростає, що позначається на обсягах та асортименті м'ясопродукції.



Рис. 11.7. Схема м'ясопродуктового підкомплексу

Створення в рамках продуктової м'ясопереробної вертикалі відкритих акціонерних товариств за участю держави дало б можливість вийти з цієї складної ситуації. Такі акціоновані структури м'ясопродуктового спрямування (холдингові компанії, корпорації) на основі взаємоузгодження інтересів усіх учасників технологічного процесу вирощування та відгодівлі тварин, їх забою та переробки м'яса, реалізації м'ясопродуктів можуть об'єднати спеціалізовані господарства і тваринницькі комплекси з відгодівлі великої рогатої худоби та свиней, комбікормові заводи, сервісні підприємства, м'ясокомбінати та фірмову торгівлю м'ясопродуктами, що сприятиме формуванню високоефективної продуктової вертикалі.

11.9.2. Економічна ефективність свинарства та напрями її підвищення

Ефективність свинарства характеризується системою натуральних і вартісних показників, основними з яких є плодючість свиноматок; продуктивність тварин; оплата корму; продуктивність праці; собівартість 1 ц приросту живої маси; рівень рентабельності виробництва.

Головні напрями збільшення та здешевлення виробництва свинини – послідовна інтенсифікація, зміцнення кормової бази, поліпшення племінних і продуктивних якостей поголів'я, всебічна індустріалізація, а також вдосконалення організаційних форм ведення галузі.

Досвід передових підприємств та науково-дослідних установ свідчить, що кормові ресурси галузі найефективніше використовуються при оптимальному співвідношенні зернофуражу в таких пропорціях: ячмінь – 30–35%, кукурудза – 25–30, пшениця – 25–30, горох – 10–15, овес – 3–5%. Весь зернофураж необхідно згодовувати у вигляді повноцінних комбікормів, збагачених трав'яним і м'ясокістковим борошном, вітамінами, мікроелементами тощо.

Кормова база свинарства складається з великого набору продукції рослинництва, відходів харчової промисловості та інших компонентів. Однак жоден із видів кормів, що використовується в галузі, не забезпечує повноцінної годівлі тварин. Тому під час створення кормової бази у конкретному підприємстві слід підбирати такі компоненти кормового раціону, які можуть вироблятися в достатній кількості за мінімальних виробничих витрат. Саме за таким принципом створюється кормова база для свинарства у високорозвинутих в аграрному відношенні країнах. Так, у США основними компонентами раціону є кукурудза і соя, в Німеччині – картопля, цукрові буряки. Цей підбір кормів дає змогу здешевити кормовиробництво в галузі, адже витрати на корми становлять близько 70% собівартості свинини.

Необхідно здійснювати реорганізацію у сфері виробництва, збереження і переробки зернофуражу та продукції свинарства, а також її реалізації через форми ефективного господарювання. На початку таким товаровиробникам треба надати державну фінансову підтримку з питань цін і податків.

Важливим резервом загального виробництва свинини в Україні є особисті селянські господарства. У зв'язку з цим слід прийняти

державне рішення для заохочення населення займатися свинарством, гарантуючи йому придбання поросят, концкормів, ветеринарне обслуговування та допомогу в переробці й реалізації готової продукції. Доцільно створити асоціації з виробництва свинини в індивідуальних і фермерських господарствах. Великі втрати допускаються через низький професійний рівень спеціалістів середньої ланки.

Для галузі потрібне економічне стимулювання нарощування поголів'я, створення умов надходження інвестицій. На загальнодержавному рівні для забезпечення зростання виробництва та розвитку галузі потрібно здійснити комплекс заходів: сформувати систему довгострокового кредитування й надати вільний доступ до кредитних ресурсів сільськогосподарським товаровиробникам; збільшувати обсяги фінансування державної програми у тваринництві. Сучасне обладнання і техніка також надзвичайно потрібні товаровиробникам. Не менш важливим є забезпечення тваринництва якісними і повноцінними кормами, створення належних умов утримання й годівлі тварин, реалізації товарного та племінного поголів'я через аукціони.

Для істотного поліпшення використання наявного поголів'я свиней та досягнення високої їх продуктивності важливе значення мають комплектування стада, встановлення раціональної його структури та оптимальних пропорцій між різними статеві-віковими групами тварин. Останнє забезпечує ритмічність і потоковість виробництва продукції, раціональне використання приміщень і зниження потреби в кормах у різні виробничі періоди. Тому від раціональної структури стада значною мірою залежить рівень ефективності виробництва як у звичайних товарних свинарських підприємствах, так і в спеціалізованих та на промислових свинарських комплексах.

На збільшення виробництва свинини та зниження її собівартості впливає такий важливий фактор інтенсифікації, як удосконалення відтворення стада свиней та підвищення репродуктивних здатностей основних і разових свиноматок. Це пов'язано з тим, що від рівномірності надходження необхідної кількості ремонтного молодняку, його фізіологічного стану, успадкованої продуктивності залежить весь процес виробництва, його кінцеві результати. За розрахунками спеціалістів, збільшення виходу поросят від однієї свиноматки від 16 до 18–24 гол. підвищує ефективність використання кормів на 6–18%.

Для підвищення ефективності використання основного стада як активного елемента основних виробничих засобів свинарства в сільськогосподарських підприємствах доцільно проводити цілеспрямовану роботу щодо вдосконалення організації виробництва, впро-

вадження технології інтенсивного використання маточного свиногоголів'я, поєднуючи науково обґрунтовані системи відтворення та умілу організацію роботи племінних, репродуктивних і товарних господарств.

Важливим фактором підвищення економічної ефективності галузі є поглиблення спеціалізації сільськогосподарських підприємств на виробництві свинини. Адже спеціалізація й оптимальна концентрація створюють умови для впровадження прогресивних технологій, підвищення продуктивності праці та зниження собівартості свинини.

Підвищення ефективності свинарства великою мірою пов'язано з удосконаленням технології виробництва, впровадженням потокової системи виробництва м'яса, підвищенням рівня механізації свиноферм, переходом до індустріальних методів виробництва свинини. Індустріальна технологія вимагає стандартизації розведення, годівлі та утримання тварин, використання гетерозисного молодняка, годівлі поголів'я повнорационними кормосумішами, групового утримання свиней однакового віку, цехової організації виробництва і вузької спеціалізації праці.

Перехід до ринкових відносин передбачає реформування власності в усіх сферах АПК, розвиток багатуукладної економіки і різних типів підприємств та форм господарювання. Це повною мірою стосується і свинарства.

Перетворення працівника ферми на її господаря, що дасть змогу якнайповніше розкрити його творчі можливості і на цій основі досягти високої продуктивності праці, найповніше реалізується під час організації на фермах самостійних або внутрішньофермських кооперативів і фермерських господарств. Щоб використати переваги концентрації та зберегти встановлені між працівниками взаємозв'язки, під час приватизації колективи ферми (комплексу) переважно організовують на їх базі не самостійні, а внутрішньофермські кооперативи. При цьому останні, маючи практично повну господарську самостійність (самі вирішують оперативні питання в процесі роботи й одержують дохід залежно від результатів власної роботи), нерозривно пов'язані між собою загальним договором, де обумовлено як штрафні санкції при порушенні взаємних зобов'язань кооперативів, так і стимули за кінцевими результатами роботи всієї ферми (комплексу). Досвід багатьох підприємств свідчить, що на базі невеликих збиткових ферм (а це в основному ферми з поголів'ям свиней до 500 гол.) доцільно організовувати самостійні кооперативи або фермерські господарства. При цьому, як правило, доводиться проводити дооблад-

нання приміщень, переглядати структуру поголів'я і кормові раціони, бо без створення оптимальних умов для високопродуктивної роботи тваринників досягти високих кінцевих результатів неможливо. За відсутності бажаних (а це в умовах переходу до ринкової економіки буває тоді, коли реорганізація і реконструкція ферми не забезпечують окупності витрат) такі ферми доведеться або ліквідувати, або пере-профілювати на виробництво іншої продукції, або передати в оренду промисловим підприємствам чи іншим організаціям.

Розширення виробництва свинини та підвищення його ефективності залежать від формування ринку м'яса в Україні. Ринок м'яса – це система економічних відносин між виробниками сировини і кінцевого продукту, придатного для споживання, завдяки якій через купівлю-продаж реалізується право на власність характерних для певного ринку товарів. Це означає, що ринок м'яса, в якому процеси обміну є основоположними, рівною мірою охоплює виробництво, розподіл та споживання і має не тільки пряму, а й зворотну дію на процес відтворення, тобто володіє здатністю до саморегулювання.

До найбільш узагальнених особливостей, на основі яких відбувається формування ринкових відносин, є висока заінтересованість підприємств у ринках збуту, оскільки за їх відсутності не існує власне ринку, а є простий розподіл. Тому про наявність ринкових відносин у м'ясному підкомплексі можна буде говорити лише тоді, коли існуватиме збалансована система виробництва і споживання м'ясної продукції, коли темпи зростання виробництва випереджатимуть темпи збільшення обсягу споживання. Крім того, невід'ємною умовою формування ринкових відносин є високий ступінь самостійності підприємств, що ґрунтується на правовому та господарському законодавстві.

Отже, розвиток свинарства і забезпечення населення доступними за цінами м'ясними продуктами можливі лише за умови реформування всіх ланок м'ясопродуктового підкомплексу України, їх технічного та технологічного переобладнання на основі досягнень науково-технічного прогресу та переходу до ринкових відносин.

11.10. ЕКОНОМІКА ВІВЧАРСТВА

11.10.1. Народногосподарське значення, розвиток та розміщення вівчарства

Вівчарство має велике народногосподарське значення. Ця галузь є джерелом таких незамінних видів сировини, як вовна, смушки і шкури. Крім того, вівці дають м'ясо – цінний дієтичний продукт харчування, який містить значну кількість фосфору, кальцію та заліза і незначну – холестерину, а в деяких районах – і молоко для виробництва бринзи та гострих сирів. Порівняно з іншими галузями тваринництва вівчарство менш трудомістке, потребує менше капітальних витрат на будівництво та обладнання виробничих приміщень, використовує насамперед дешеві пасовищні й грубі корми, потребує мало концентратів. Є багато рослин, які споживають тільки вівці. Вони поїдають близько 570 видів трав і культур, а корови – 56. До того ж на одиницю спожитого корму вівці виробляють найбільше вовни і не поступаються за виробництвом м'яса перед іншими видами тварин. Для овець використовують малопродуктивні, не зручні для землеробства угіддя (балки, круті схили, гірські пасовища), а також різні відходи рослинництва (солому, полову, гичку).

В Україні розводять переважно тонкорунних овець, а також напівтонкорунних, смушкових і м'ясо-вовново-молочних. Тонкорунне вівчарство зосереджене насамперед у Степу та окремих районах Лісостепу й Полісся, напівтонкорунне – в Лісостепу і на Поліссі, грубововне та шубне – в передгірних і гірських районах Карпат, смушкове – на підприємствах Харківської, Полтавської та низки південно-західних областей. Виробництвом вовни займаються підприємства Автономної Республіки Крим, Херсонської, Одеської та Запорізької областей.

11.10.2. Економічна ефективність вівчарства та напрями її підвищення

Відновлення і підвищення ефективності вівчарства пов'язані з інтенсифікацією галузі та зміцненням кормової бази. У більшості районів України кормова база для овець ґрунтується на використанні природних пасовищ, сіножатей і відходів рослинництва. У районах інтенсивного землеробства з високою розораністю земель кормова база формується на польовому кормовиробництві. Безперечно, що в

таких різних умовах методи створення її неоднакові. Однак за будь-яких умов раціональна організація кормової бази повинна відповідати таким вимогам: по-перше, бути сталою, біологічно повноцінною й кількісно відповідати обсягу запланованої продукції; по-друге, бути економічно ефективною, тобто забезпечувати виробництво кормів з низькою собівартістю та з найменшим обсягом посівних площ. Саме слабкість кормової бази – один із головних факторів, що стримують розвиток вівчарства в Україні.

Реалізувати можливості овець можна, задовольнивши їх фізіологічну потребу в поживних, мінеральних та біологічно активних речовинах. Для цього за рік потрібно згодовувати з розрахунку на одну голову 5–5,5 ц к.од. та 50–60 кг перетравного протеїну. Краще, щоб тварини цілорічно перебували на пасовищах. Там, де немає природних випасів, треба створювати їх або впроваджувати прифермські 4–5-пільні сівозміни по 50 га на зрошенні чи 100 га на богарних землях на кожні 1000 вівцематок.

Велику роль у зміцненні кормової бази для вівчарства відіграє інтенсифікація використання природних пасовищ: зрошення – в посушливих районах та осушення з подвійним регулюванням ґрунтових вод – у перезволожених, поверхневе і докорінне поліпшення, створення культурних, обгороджених пасовищ. На таких пасовищах щільність поголів'я овець; а також виробництво вовни і баранини з розрахунку на 1 га зростають у 4–5 разів. На 1 га зрошуваних пасовищ можна утримувати 18–20 овець і одержувати від кожної по 5–6 кг вовни.

Дуже важливо в годівлі овець збалансувати раціони за основними поживними речовинами. Для цього насамперед треба давати тваринам комбікорм, що сприяє підвищенню їх продуктивності на 10–12%. Щоб виробити для овець необхідну кількість високоякісних кормів, найголовніше – правильно підібрати технології їх вирощування, заготівлі та зберігання.

На підвищення продуктивності овець впливають інтенсифікація відтворення стада, а також встановлення оптимальної його структури. Остання залежить від спеціалізації вівчарства, природно-економічних умов, перспективного плану розвитку галузі, рівня кормової бази та ін.

Підвищення питомої ваги вівцематок у стаді означає перехід до інтенсивніших форм виробництва в галузі. Так, якщо частка вівцематок у стаді становитиме менше 35%, то й при одержанні від 100 з них 100 ягнят неможливе просте відтворення. Науковці обґрунтовують, а виробничники підтверджують, що збільшення в структурі

поголов'я вівцематок від 35 до 50% підвищує виробництво вовни на 8–10, а баранини – на 24–28%. Звичайно, цього можна досягти тільки, займаючись селекційно-плеємною роботою, основними елементами якої на вівцефермах є формування ядра вівцематок, регулярний огляд наявного маточного поголів'я та вибракування малопродуктивних, старих, хворих і травмованих тварин, щорічне бонітування баранів й повна їх заміна через три роки, індивідуальний облік настригів та виходу митої вовни, поотарний облік настригу чистої вовни у вівцематок.

Значним резервом збільшення виробництва високоякісної вовни може бути породне поліпшення овець та їх районування відповідно до природно-економічних умов. Тонкорунні та напівтонкорунні вівці удвічі – втричі продуктивніші від грубововних. Тому в степовій і лісостеповій зонах України необхідно збільшувати поголів'я овець тонкорунних порід. Слід значно поліпшити селекційно-плеємну роботу, ширше практикувати ущільнені окоти вівцематок для того, щоб одержати від 100 маток і ярок, старших одного року, по 150–170 ягнят. Факторами підвищення економічної ефективності вівчарства є поглиблення спеціалізації і концентрації виробництва, розвиток різних форм кооперації, переведення галузі на індустріальну основу. Для цього необхідно істотно зміцнити матеріально-технічну базу підприємств (забезпечення приміщеннями, пристосованими до зональних кліматичних умов і механізованого їх обслуговування, оснащення системою машин). Трудомісткі процеси на вівчарських фермах механізовані вкрай недостатньо: роздавання кормів – на 22%, прибирання гною – на 38, водопостачання – на 61%.

У собівартості продукції вівчарства 60–70% витрат припадає на корми та оплату праці, тому здешевлення годівлі, упорядкування організації і оплати праці на основі впровадження нових форм організаційно-економічних відносин сприятимуть підвищенню економічної ефективності галузі. Насамперед це стосується нових господарських формувань, зокрема фермерських господарств та кооперативів. Адже вівчарство як галузь найменш капіталомістка та об'єктивно підготовлена до переходу на рейки самостійного господарювання.

На підвищення рівня рентабельності вівчарства впливає і якість продукції. Закупівельні ціни на баранину встановлені залежно від вгодованості тварин, на вовну – залежно від якості продукції, дефектності, забрудненості, виду та класу.

Вівчарські підприємства власні зусилля спрямовують на те, щоб

1 ц вовни одержувати при згодовуванні вівцям 80–100 ц к. од. На одержання 1 ц приросту живої маси необхідно витратити корму у 10 разів менше. Ціна ж за одиницю вовни і баранини майже однакова. Отже, виробляти баранину значно вигідніше. Відсутність організації виробництва баранини завдає вівчарству великих збитків. Вибракуване поголів'я овець відправляють на забій без попередньої відгодівлі. Тому воно має нижчесередню та худу вгодованість. При цьому на кожній вівці недоодержують понад 10 кг живої маси. Зовсім відсутнє в нашій країні виробництво ягнятини й молоді баранини.

Таким чином, організація ринку баранини – конче необхідна справа. Для цього, передусім, слід налагодити її виробництво. Породи овець, що розводяться в Україні, цілком придатні й можуть забезпечити одержання від вівцематки протягом року понад 40 кг приросту живої маси. Треба організувати відгодівлю та нагул выбракуваного дорослого поголів'я овець і водночас перейти на промислове схрещування, використовуючи баранів асканійських кросбредів та чорноголових. Маса тушки помісних ягнят від такого схрещування збільшується на 14–17%, забійний вихід – на 2,3–7,3%, жива маса ягнят при відлученні – на 12–14%.

Заслужує на увагу створення ринку шкірсировини. Щороку тільки в суспільних підприємствах України виробляється 2,9–3 млн шкур, а реалізується – близько 50%. Решта їх стає непридатною для переробки, внаслідок чого не задовольняється попит на таку цінну сировину та вироби з неї, а господарства мають збитки.

З кожним роком у країні зростає потреба у збільшенні виробництва продукції вівчарства. Згідно з Державною програмою розвитку легкої промисловості потреба у вовні у 2009 році – 48,5 тис. т. у 2010 році потреба у вовні зростає до 55 тис. т, у 2015 – до 60 тис. т. Попит на баранину у 2015 році сягне рівня 72 тис. т, овечого молока – 5 тис. т. Це ще раз підтверджує господарський погляд на вівцю як унікальну тварину, здатну виробляти кілька видів сільськогосподарської продукції: вовну, ягнятину, молоко, овчини та смушки. Але недооцінка вівці як високопродуктивної тварини призвела до кризи в галузі вівчарства, що зумовило незахищеність її від імпорту закордонної вовни, диспаритет цін на вівчарську та промислову продукцію. Недоодержання прибутків від основної продукції вівчарства – вовни та баранини – може призвести до втрати державою власної вітчизняної сировинної бази.

Перераховані вище чинники ставлять перед державою важливе завдання з розробки заходів щодо збереження вітчизняного вівчарства

шляхом приведення у відповідність механізму цін і рівнів витрат на виробництво продукції цієї галузі.

Під час виконання досліджень був проведений економічний аналіз стану галузі вівчарства в ринкових умовах, моніторинг собівартості виробництва та реалізаційних цін на ринку збуту вівчарської продукції.

Об'єктом досліджень є удосконалення цін на продукцію галузі в системі економічних відносин народногосподарського комплексу країни. У порівняльному аспекті індексним методом досліджувався рівень існуючих цін на різні асортименти вівчарської сировини і промислових товарів, які використовуються в галузі вівчарства.

При формуванні рівня реалізаційних цін на продукцію вівчарства залежно від її стану та якості передбачено удосконалення цін за трьома напрямками: відповідності реалізованої продукції стандартам; рівня витрат на виробництво і реалізацію продукції; сортової та якісної структури виробленої продукції.

Згідно з законодавством України стандартами встановлюються вимоги до якості продукції, технології виробництва та зберігання, визначаються норми, правила й методи контролю якості вівчарської продукції. Граничне значення узагальнюючого показника якості продукції дорівнює одиниці, тобто наближення його до максимального значення свідчить про поліпшення якості продукції.

З метою досягнення самоокупності вівчарських ферм в основу формування мінімально допустимої ціни на різні асортименти вівчарської продукції покладено рівень суспільно необхідних витрат на виробництво 1 ц продукції в межах кожного регіону.

Слід зазначити, що поголів'я овець в Україні різко зменшилося – з 8,4 млн голів у 1990 році до 1,034 млн голів у 2008 році, або в 8,1 раза.

Особливо різко скоротилося поголів'я овець і, як наслідок, виробництво продукції вівчарства в південному регіоні країни, який за традицією є племінною базою вівчарства й основним постачальником вовни, овчин і каракульських шкурок для легкої промисловості.

Так, якщо господарства південної зони у 1990 році поставляли вовни 13,8 тис. т, то у 2008 році – тільки 2,8 тис. т, або в 4,9 раза менше. Однак питома вага південних областей у постачанні вовни по відношенню до загальної кількості вовни, виробленої в Україні, збільшилася з 46,4 до 75,4%. Це ще раз підтверджує особливе значення розвитку вівчарства в економіці регіону. Обсяги виробництва вовни в Херсонській області знизилися в 24,7 раза, Миколаївській – 19,5,

Одеській – 1,3, Запорізькій – 40,2, АР Крим – 3,6 рази. При цьому економічно постраждали провідні державні підприємства зони, такі як “Асканія-Нова”, “Асканійське”, “Червоний чабан”, “Атманай”, “Чорноморське”.

Стан галузі критичний через невідповідність реалізаційних цін на вовну та витрат на її виробництво. Собівартість виробництва 1 т вовни в регіоні перевищує ціну реалізації в 5,0–6,9 рази, внаслідок чого рівень рентабельності виробництва вовни становить мінус 85,5%.

Слід зазначити, що на підвищення собівартості виробництва вівчарської продукції за цей період значною мірою вплинуло подорожчання виробництва 1 ц корм. од. у середньому по господарствах майже на 32% через зростання цін на енергоносії та інші складові виробництва вовни й баранини.

Якість баранини, яка реалізується, низька. У середньому по зоні в розрізі порід індекс якості м'яса становить $I = 0,635 - 0,723$, що недостатньо для встановлення високої ціни при реалізації баранини на ринку. Якість овчин і смушків достатньо висока: індекс якості становить 0,85–0,95.

Зіставлення реалізаційної ціни з рівнем собівартості виробництва продукції в розрізі регіонів і областей країни вказує на збитковість галузі вівчарства у 2006–2008 роках, оскільки собівартість виробництва вовни в середньому по Україні перевищує ціну в 5,15 рази, а собівартість баранини – в 1,86 рази. Найнижчим цей показник був у зоні Карпат, де співвідношення собівартості ціни становило по вовні 1,02, баранині – 1,27 рази.

Поняття паритетних цін передбачає еквівалентність обміну продукції вівчарства на рівноцінну кількість суспільно необхідної праці, втіленої в споживчу вартість промислової продукції (бензин, електроенергія, ветпрепарати, мінеральні добрива, трактори, комбайни та ін.).

Проте в Україні, починаючи з 1991 року, триває процес нерівнозначного обміну між продукцією вівчарства та промисловими товарами, які використовуються галуззю. Така тенденція зводить нанівець річну працю трудових колективів і призводить майже до знищення вівчарства в країні.

Згідно із статистичними даними в цінах 2009 року для закупівлі 1 т бензину необхідно реалізувати близько 1,8 т вовни або продати 536 овець.

За один трактор ЮМЗ, який коштує сьогодні близько 330 тис. грн слід продати майже 90 т вовни, або 27218 овець, а для оплати вар-

тості однієї тис. кВт-год слід продати 58 овець.

Таким чином, за існуючої цінової політики мова не йде про одержання прибутку від реалізації вівчарської продукції, а про поглиблення кризи в галузі вівчарства та неможливості здійснення розширеного відтворення стада овець.

Однак практика рентабельного ведення вівчарства в ринкових умовах ставить на порядок денний питання про необхідність створення в державі економічної системи захисту й державної підтримки галузі цінами в період інфляції та неконтрольованого зростання цін на промислову продукцію.

Розрахунок цін на різні асортименти вівчарської продукції представлено в табл. 11.7–11.8.

Аналіз ефективності впровадження удосконалених цін на вовну в розрізі природно-економічних регіонів держави й областей засвідчує, що встановлення ціни залежно від собівартості виробництва продукції та її якості ще не забезпечує самоокупність галузі. По вовні збитковість вівчарства залишається на рівні мінус 1,7 – мінус 12%, баранині – мінус 17,7 – мінус 36,5%, овчин і смушків – мінус 5,0 – мінус 15%. Собівартість виробництва одиниці продукції залишається вищою від ціни реалізації по вовні на 2–7%, баранині – на 21–57, сортових овчинах і смушках – на 5–14%, несортової сировини – в два рази, мерлушках – на 54%, лямках – 39%.

Використання в умовах ринку цін підтримки (заставних) виробництва продукції вівчарства дає можливість перевищити ціну над рівнем собівартості як по вовні, баранині, так і овчинах, смушках, каракульських шкурках на 5%. Це дає змогу вести галузь на рівні самоокупності й одержувати від реалізації 1 ц вовни в середньому до 94 грн прибутку, 1 ц баранини – до 55 грн, 10 дм² овчин – 0,12–0,18 грн, за лямку та саксак – 0,25 грн, каракульську шкурку й смушку – 1,75 грн прибутку.

Завдяки еквівалентним цінам індекс співвідношення собівартості та цін реалізації знижується до 0,87 по всіх асортиментах вівчарської продукції, що забезпечує одержання прибутку від 1 ц реалізованої вовни в середньому по Україні на рівні 282 грн, 1 ц баранини – 164,10 дм² овчин і смушків – 0,37–0,51 грн, несортових – 0,23 грн прибутку на рівні рентабельності +15%.

Для успішного ведення вівчарства в Україні середня ціна на 1 ц вовни повинна становити 2159 грн, 1 ц баранини – 1254, за 10 дм² сортових овчин залежно від породи овець – 2,77–3,94, несортових овчин – 1,77 грн. На сортові каракульські шкурки має бути

встановлена ціна за 1 штуку в розмірі 40–41 грн, несортову – 28–30 грн.

Необхідно зазначити, що удосконалені згідно з методикою ціни підтримки галузі й еквівалентні ціни для Степу є вищими, ніж у Лісостепу, на Поліссі, в Західному регіоні та Карпатах, в яких дешевше утримання овець і нижча собівартість виробництва вовни й баранини.

Залежно від економічної ситуації, яка склалася в степовій зоні як племінній базі вівчарства, в розрізі областей встановлюється різний рівень цін на вівчарську продукцію.

Інфляція в народногосподарському комплексі країни характеризує, насамперед, нестабільність економіки держави. При цьому гальмується розвиток як промисловості, так і агропромислового комплексу, спровокований метою приватних власників промислових підприємств одержувати надприбутки за відсутності паритетних цінових відносин між галузями. Тому на рівні держави слід враховувати факт інфляції та розробити шляхи, які забезпечать ефективну діяльність сільськогосподарських підприємств, насамперед вівчарських господарств, у ринкових умовах.

Таблиця 11.7

Формування рівня реалізаційних цін на вівчарську продукцію

Регіон	Фактично за 2006-2008 рр.			Індекс якості продукції	Удосконалена ціна 1 ц, грн.			Співвідношення собівартості та ціни			Рентабельність від використання удосконалених цін, %		
	собівартість ц, грн	Реалізаційна ціна ц, грн	співвідношення собівартості та ціни		залежно від якості продукції	підтримки (заставної)	еквівалентна	залежно від якості	підтримки (заставної)	еквівалентної	залежно від якості	підтримки (заставних)	еквівалентних
Вовна													
Степ	1879,86	367,83	5,11	0,946	1778,35	1973,85	2161,84	1,06	0,952	0,870	-5,4	5,0	15,0
Лісостеп	1078,93	328,18	3,29	0,931	1004,48	1132,88	1240,77	1,07	0,952	0,870	-6,9	5,0	15,0
Полісся	1146,90	506,97	2,26	0,962	1103,32	1204,25	1318,94	1,04	0,952	0,870	-3,8	5,0	15,0
Карпати	419,47	409,47	1,02	0,962	403,53	440,44	482,39	1,04	0,952	0,870	-3,8	5,0	15,0
У середньому по Україні	1877,41	364,73	5,15	0,950	1783,54	1971,28	2159,02	1,05	0,952	0,870	-5,0	5,0	15,0
Баранина	1106,96	674,46	1,64	0,667	738,34	1162,31	1273,00	1,50	0,952	0,870	-33,3	5,0	15,0
Степ	1105,98	600,00	1,84	0,712	787,46	1161,30	1271,88	1,40	0,952	0,870	-28,8	5,0	15,0
Лісостеп	1133,50	570,78	1,98	0,695	787,78	1190,17	1303,50	1,44	0,952	0,870	-30,5	5,0	15,0
Полісся	1215,34	576,97	2,11	0,635	771,74	1276,11	1397,6	1,57	0,952	0,870	-36,5	5,0	15,0
Карпати	586,63	462,06	1,27	0,635	372,51	615,93	674,62	1,57	0,952	0,870	-36,5	5,0	15,0
У середньому по Україні	1089,81	584,88	1,86	0,669	729,08	1144,30	1253,98	1,49	0,952	0,870	-33,1	5,0	15,0

Формування рівня реалізаційних цін на хутрову сировину

Продукція	Фактично за 2006-2008 рр.			Індекс якості продукції	Удосконалена ціна			Співвідношення собівартості та ціни			Рентабельність від використання удосконалених цін		
	собівартість, грн	реалізаційна ціна, грн	співвідношення собівартості та ціни		залежно від якості	підтримки (заставної)	еквівалентна	залежно від якості	підтримки (заставної)	еквівалентної	залежно від якості	підтримки (заставної)	еквівалентних
Сортові хутрові овчини від порід (за 10 дм²)													
Каракульської	2,49	1,01	2,47	0,875	2,18	2,62	2,86	1,14	0,95	0,87	-12,0	+5,0	+15,0
Таврійського типу асканійської тонкорунної породи	2,41	1,21	2,0	0,850	2,05	2,53	2,77	1,18	0,95	0,87	-15,0	+5,0	+15,0
Цигайської	2,50	1,28	1,95	0,925	2,31	2,63	2,88	1,08	0,95	0,87	-8,0	+5,0	+15,0
Асканійської крос-бредної	3,43	1,41	2,43	0,950	3,26	3,60	3,94	1,05	0,95	0,87	-5,0	+5,0	+15,0
Несортові хутрові овчини	1,54	0,04	38,5	0,50	0,77	1,62	1,77	2,00	0,95	0,87	-50,0	+5,0	+15,0
Мерлушки (за 1 шт.)	4,5	2,24	2,01	0,65	2,93	4,73	5,18	1,54	0,95	0,87	-34,9	+5,0	+15,0
Лямки, саксах (за 1 шт.)	5,0	3,05	1,64	0,72	3,60	5,25	5,75	1,39	0,95	0,87	-28,0	+5,0	+15,0
Сортові шкурки та смушки від порід (за 1 шт.)													
Асканійської каракульської	35,0	10,0	3,5	1,00	35,0	36,75	40,25	1,0	0,95	0,87	0	+5,0	+15,0
Сокольської	35,0	10,0	3,5	1,00	35,0	36,75	40,25	1,0	0,95	0,87	0	+5,0	+15,0
Несортові шкурки та смушки	25,0	5,0	5,0	0,88	22,00	26,25	28,75	1,14	0,95	0,87	-12,0	+5,0	+15,0

ЛІТЕРАТУРА

1. Про банкрутство: Закон України // Нове законодавство України. – Вип. 4. – К., 1993.
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. №435. – ВВР. – 2003. – № 40–44.
3. Про внесення змін до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємства”: Закон України від 14 січня 1999 р.
4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436. – ВВР. – 2003. – № 18, № 19–20, №21–22.
5. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 р. № 1576. – ВВР. – 1991. – № 49.
6. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: Закон України // Голос України. 5 травня 2000 р.
7. Про оплату праці: Закон України // Нове законодавство України. – Вип. 3. – К., 1993.
8. Про оренду землі: Закон України // Урядовий кур’єр. – 1998. – 22 жовтня. – № 203–304.
9. Про фіксований сільськогосподарський податок: Закон України // Урядовий кур’єр. – 1999. – 30 березня. – № 18.
10. Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року: Закон України від 18.10.2005 р. № 2982-IV.
11. Про загальнодержавну програму селекції в тваринництві на період до 2010 року: Закон України від 19.02.2004 р. № 1517-IV.
12. Про фермерське господарство: Закон України від 19.06.2003 р. № 973-IV (із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 08.09.2005 р. № 2864-IV).
13. Про особисте селянське господарство: Закон України від 15.05.2003 р. № 742-IV (із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 17.11.2005 р. № 3108-IV).
14. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 16.01.2003 р. № 433-IV (із змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 04.11.2005 р. № 3076-IV, від 09.02.2006 р. № 3421-IV).
15. Про цінні папери і фондову біржу: Закон України. – К.: Парламентське видання, 2000.
16. Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки: Матеріали щодо указу Президента України від 03.12.99. № 1529/99. – Навчально-методичний центр. – 2000.

-
-
17. Про заходи щодо забезпечення формування аграрного ринку: Указ Президента України від 06.06.2000 р. № 767/2000.
 18. Реформування агропромислового комплексу України. – К.: Інститут аграрної економіки НААН, 1998.
 19. Рекомендації щодо створення приватного сільськогосподарського підприємства з орендними відносинами та організація його розвитку / За ред. П.Т. Саблука і В.В. Юрчишина. – К.: Інститут аграрної економіки НААН, 1998.
 20. Земельний кодекс України від 25.10.2001 р. № 2768. – ВВР. – 2002. – № 3–4.
 21. Податковий кодекс України від 2.12.2010 р. № 2755-VI.
 22. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
 23. Бойчик І.М., Харів П.С., Піча Ю.В. Економіка підприємства. – К.: Каравела, 2001. – 298 с.
 24. Бойчук М.І. Економіка підприємства: навч. посіб. – К.: Атака, 2002. – 480 с.
 25. Виробнича економіка: навч. посібник. / За редакцією В.П. Галушко, Г. Штрюбеля. – Вінниця: Нова книга, 2005. – 400 с.
 26. Чигинов С.Ф., Никифоров А.Є., Куценко Т.Ф. та ін. Державне регулювання економіки: навч. посіб. – К. КНЕУ, 2000. – 316 с.
 27. Дієсперов В.С. Економіка сільськогосподарської праці. – К.: ІАЕ НААН, 2004. – 488 с.
 28. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропівного. – Вид. 2-ге, перероб та доп.. – К.: КНЕУ, 2001.
 29. Михайлов С.І., Ярова В.В., Засць Г.В. та ін. Економіка аграрного підприємства: підруч. для екон. і технол. спец. аграр. вищ. навч. закл. I–II рівнів акредитації / За ред. С.І. Михайлова. – К.: Укр. Центр духов. культури, 2004. – 396 с.
 30. Економіка виробничого підприємництва / За ред. Й.М. Петровича. – К.: Знання, 2001. – 456 с.
 31. Руснак П.П., Андрійчук В.Г., Ільєнко А.А. та ін. Економіка підприємства / За ред. П.П. Руснака. – Біла Церква, 2003.
 32. Бондар Н.М. Економіка підприємства: навч. посібник – 2-ге вид., доп. – К.: А.С.К., 2005. – 400 с.
 33. Бондар Н.М., Воротін В.Є., Гаєвський О.А. та ін. Економіка підприємства: навчальний посібник / За заг. ред. А.В. Калини. – К.: МАУП, 2006. – 352 с.
 34. Приймак Т.О. Економіка підприємства: навч. посібник. – К:

Вікар, 2006. – 219 с.

35. Економіка підприємства: підручник / За заг. ред. Й.М. Петровича. – Львів: Магнолія плюс. 2004 – 680 с.

36. Економіка підприємства: підручник / За заг.ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.

37. Руснак П.П., Жебка В.В., Рудий М.М., Чалий А.А. Економіка сільського господарства / За ред. П.П. Руснака. – К.: Урожай, 1998.

38. Збарський В.К., Мацибора В.І., Чалий А.А., та ін. Економіка сільського господарства: навч. посібник / За ред. В.К. Збарського і В.І. Мацибори. – К.: Каравела, 2009. – 264 с.

39. Завіновська Г.Т. Економіка праці: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2000. – 200 с.

40. Коваленко Ю.С. Сільськогосподарське підприємство в ринковому середовищі. – К.: ІАЕ НААН, 2000.

41. Макаровська Т.П. Економіка підприємства. – К.: МАУП, 2006.

42. Малік М.Й. Сільськогосподарська кооперація: Суть та проблеми розвитку. – К.: Інститут аграрної економіки НААН, 1999.

43. Нелеп В.М. Планування на аграрному підприємстві. – К.: КНЕУ, 2000. – 370 с.

44. Галушко В.П., Гвідо Ван Хуленбрук, Ковтун О.А. та ін. Основи аграрної економіки: підручник. – К.: Вища освіта, 2003. – 399 с.

45. Бідзюра І.П., Збарський В.К., Ільчук М.М. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу: навч. посіб. – К.: 2001. – 320 с.

46. Посібник по формуванню ринкового середовища підприємства АПК / За ред. П.Т. Саблука, М.Я. Дем'яненка. – К.: Інститут аграрної економіки НААН, 1997.

47. Саблук П.Т. Аграрна реформа: Стан і напрямки розвитку. – К.: Інститут аграрної економіки НААН, 2000.

48. Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. Економіка підприємства: Навч. посіб.. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 436 с.

49. Хорунжий М. Й. Організація агропромислового комплексу. – К.: КНЕУ, 2001.

50. Царенко О.М., Руденко В.П. Управління якістю агропромислової продукції: навчальний посібник. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2006. – 431 с.

51. Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків України / За ред. акад. Шпичака О. М. – К.: ІАЕ НААН, 2001.

Навчальне видання

**Дмитро Іванович Рижмань
Іван Михайлович Криворучко
Галина Яківна Віннічук
Микола Тимофійович Пилявець**

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Навчальний посібник

Українською мовою

Відповідальна за випуск *Г. Кураченко*

Редактор *С. Світельська*
Комп'ютерна верстка *Т. Кудін*
Дизайнер *І. Понайда*

Підписано до друку 21.07. 2011 р.
Умов. друк. арк. 22,1
Наклад 2000 прим. Зам. № 297

Редакційно-видавничий відділ
Наукметодцентру
Міністерства аграрної політики
та продовольства України
Технікумівська, 1, смт Немішасєвє
Бородянського Київської
т/ф (04577) 41-2-69

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єкта видавничої справи ДК № 1310