



Міністерство освіти і науки України

**ДЕРЖАВНИЙ БІОТЕХНОЛОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет економічних відносин та фінансів

Кафедра глобальної економіки

Ю.В. Пащенко, Ю.Л. Філімонов, Л.В. Шелудько

ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Курс лекцій

**для здобувачів очної і заочної форм навчання
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
спеціальності 051 «Економіка»**

**Харків
2024**

Міністерство освіти і науки України
ДЕРЖАВНИЙ БІОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет економічних відносин та фінансів
Кафедра глобальної економіки

Ю.В. Пащенко, Ю.Л. Філімонов, Л.В. Шелудько

ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Курс лекцій

для здобувачів очної і заочної форм навчання
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
спеціальності 051 «Економіка»

Затверджено
рішенням Вченої ради
факультету економічних
відносин та фінансів
Протокол № 3 від 07.10.2024 р.

Харків
2024

Схвалено на засіданні кафедри глобальної економіки
Протокол № 1 від 28 серпня 2024 р.

Рецензенти: **Крамаренко К.М.** – доцент кафедри менеджменту та фінансів Національної академії Національної гвардії України, кандидат економічних наук, доцент;

Шарко І.О. – доцент кафедри менеджменту, бізнесу і адміністрування Державного біотехнологічного університету, кандидат економічних наук.

Е 40 Економіка агропромислового підприємства : курс лекцій для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти очної і заоч. форм навчання спец. 051 Економіка / Держ. біотехнол. ун-т; уклад. Ю.В. Пащенко, Ю.Л. Філімонов, Л.В. Шелудько. Харків : ДБТУ, 2024. 191 с.

Курс лекцій з дисципліни «Економіка агропромислового підприємства» складений відповідно до програми навчальної дисципліни. У курсі лекцій висвітлено основні теоретичні та методичні основи економіки агропромислового підприємства. Значне місце відведено підприємству в сучасній системі господарювання, управлінню діяльністю підприємства, забезпеченості та ефективності використання ресурсного потенціалу, організації діяльності підприємства, результатам господарської діяльності підприємств, моделям їх розвитку. Курс лекцій ілюстровано схемами, графіками, таблицями та основними розрахунковими моделями, які використовуються в сучасній практиці інвестиційної діяльності.

Курс лекцій призначено для здобувачів спеціальності 051 «Економіка» закладів вищої освіти, аспірантів, викладачів, наукових і практичних працівників.

УДК 338.436:631.11](042.4)

Відповідальний за випуск: Ю.Л. Філімонов, канд. екон. наук

© Філімонов Ю.Л., Пащенко Ю.В.,
Шелудько Л.В., 2024
© ДБТУ, 2024

ЗМІСТ

Вступ	4
Тема 1. Підприємство як суб'єкт господарювання та об'єкт ринкових відносин	6
Тема 2. Основи підприємництва	16
Тема 3 Види підприємств та їх організаційно-правові форми	25
Тема 4. Структура та управління підприємством	40
Тема 5. Ринок і продукція	49
Тема 6. Товарна і цінова політика підприємства	58
Тема 7. Прогнозування та планування діяльності підприємства	69
Тема 8. Суть та особливості функціонування підприємств АПК	79
Тема 9. Земельні ресурси та їх використання	86
Тема 10. Персонал підприємства	96
Тема 11. Продуктивність і оплата праці	101
Тема 12. Інтелектуальний капітал	108
Тема 13. Авансований і власний капітал підприємства	118
Тема 14. Основний капітал підприємства	131
Тема 15. Оборотний капітал	141
Тема 16. Техніко-технологічна база та виробничі потужності підприємства	149
Тема 17. Матеріально-технічне забезпечення і виробнича логістика	155
Тема 18. Витрати підприємства і собівартість продукції	165
Тема 19. Фінансово-економічні результати суб'єктів господарювання	170
Тема 20. Інтегральна ефективність діяльності підприємства	181
Список рекомендованої літератури	190

ВСТУП

Навчальна дисципліна «Економіка підприємства» належить до циклу обов'язкових навчальних дисциплін здобувачів спеціальності 051 «Економіка».

Предметом вивчення навчальної дисципліни є економічний механізм функціонування підприємства, формування та використання його ресурсного потенціалу з метою оптимізації економічних результатів діяльності.

Метою викладання навчальної дисципліни «Економіка підприємства» полягає у формуванні у студентів цілісної системи знань з прикладних аспектів діяльності первинної, самостійної і економічно виокремлено ланки національної економіки – підприємства.

Основними завданнями вивчення дисципліни є:

- вивчення господарських процесів, що відбуваються у виробничо - комерційних системах підприємств;
- закріплення комплексу економічних знань і засвоєння досягнень теорії та практики управління підприємствами;
- дослідження продуктивних сил з погляду їх впливу на виробничі відносини підприємства, керівництво цим процесом, вплив на його результат;
- обґрунтування можливостей для повнішого використання наявного виробничого потенціалу підприємств в умовах ринкових відносин;
- вивчення витрат виробництва і собівартості продукції, обґрунтуванні критеріїв розподілу витрат на постійні і змінні, вибору виробничих альтернатив за різного ступеня забезпеченості певними змінними ресурсами, на обґрунтуванні рекомендацій щодо зниження собівартості продукції й одержанні найбільшої економічної вигоди;
- дослідження причин зміни обсягу виробництва продукції та її впливу на ціни і доходи підприємства;
- вивчення якості продукції, обґрунтування можливих напрямів її підвищення і ступінь впливу на прибутковість виробництва.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні:

знати:

- основні економічні закони і закономірності та механізми їх прояву;
- основний категоріальний апарат економіки підприємств;
- роль і особливості підприємства, як первинної ланки національної економіки;
- особливості формування виробничої програми підприємства;
- поняття, порядок формування та ефективність використання основного капіталу підприємства;
- особливості складу та структури оборотного капіталу підприємства;
- поняття персоналу підприємства, ефективності його використання;
- форми та системи оплати праці;
- сутність, методи та принципи формування цінової політики підприємства;
- основи антикризового управління діяльністю підприємства.

вміти:

- окреслення цільових характеристик діяльності підприємства на ринку;
- формування програми виробництва продукції та її реалізації, ресурсного забезпечення виробничої програми;
- визначення складових ресурсного потенціалу підприємства та пошук шляхів його ефективного використання;
- здійснювати оцінку ефективності господарської діяльності та пошук шляхів її підвищення;
- проводити оцінку конкурентоспроможності підприємства та його продукції.

ТЕМА 1

ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ОБ'ЄКТ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

1. Поняття, напрями та цілі діяльності підприємства
2. Правові основи функціонування підприємств в Україні
3. Особливості державної реєстрації ліквідації та реорганізації підприємств
4. Зовнішнє середовище діяльності сільськогосподарських підприємств

1. Поняття, напрями та цілі діяльності підприємства

Зміна командно-адміністративної моделі економіки ринковою моделлю призвело до виникнення в Україні специфічних суспільних відносин – підприємницьких. Їх сферою є процес здійснення економічно незалежним від держави суб'єктом – товаровиробником – діяльності, спрямованої на одержання прибутку в умовах конкуренції та вільного ціноутворення. Стара ж господарська система являла собою регламентацію діяльності державних підприємств, що знаходились в рамках жорсткого, директивного планування і планових господарських договірних відносин.

Підприємницькі відносини складають серцевину ринкової економіки. А головною ланкою, первинним осередком цих відносин виступає підприємство.

Відповідно до ст. 62 Господарського кодексу України *підприємство - самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому Господарським Кодексом та іншими законами.*

Роль підприємств в економіці насамперед полягає в тому,

- 1. в них здійснюється поєднання засобів виробництва з робочою силою.*
- 2. соціальна роль підприємств.*
- 3. у формуванні державною і місцевих бюджетів, оскільки вони є об'єктом оподаткування. Тому держава, місцеві органи влади зацікавлені в ефективній роботі підприємств, зростанні прибутків, створюючи для цього через законодавчі акти необхідні умови.*

До основних принципів ефективної діяльності підприємств в умовах ринку відносять:

економічна свобода – свобода у виборі видів діяльності та ринків збуту своєї продукції, партнерів (постачальників, споживачів, страхових компаній, банків та ін.), найму працівників і встановленні ціни;

конкуренція - це змагальність підприємств (підприємців), з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, коли їхні самостійні дії обмежують можливості кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і стимулюють виробництво тих товарів, яких потребує споживач.

автономність дій - відповідна незалежність у діяльності, що здійснюється у власних інтересах. Досягти тут повної самостійності неможливо, тому відбувається певна інтеграція груп виробників.

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

На основі загальної місії підприємства формуються і встановлюються загальнофірмові цілі, які мають відповідати певним вимогам:

- по-перше, цілі підприємства мають бути конкретними і піддаватися вимірюванню. Формулювання цілей у конкретних формах створює вихідну базу відліку для наступних правильних господарських та соціальних рішень. Завдяки цьому можна більш обґрунтовано визначити, наскільки ефективно підприємство (фірма) діє в напрямку здійснення своїх цілей;

- по-друге, цілі підприємства мають бути орієнтованими в часі, тобто мати конкретні горизонти прогнозування. Цілі звичайно встановлюються на тривалі або короткі проміжки часу. Довготермінова мета має горизонт прогнозування, що дорівнює п'яти рокам, інколи більше (7—10 років) — для передових у технічному відношенні фірм; короткотермінова — в межах одного року.

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

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

У кінцевому підсумку цілі підприємства мають бути чітко сформульовані для кожного виду його діяльності, що є важливим для суб'єкта господарювання, котрий прагне спостерігати і вимірювати результати цієї діяльності.

Кожне підприємство в процесі існування здійснює безліч видів діяльності, котрі за ознакою спорідненості можна об'єднати в окремі головні напрямки, а саме:

1. вивчення ринку товарів (ситуаційний аналіз) - є визначальним напрямком діяльності кожного підприємства за умов ринкових відносин, він передбачає комплексне дослідження:

- ринку, рівня конкурентоспроможності й цін на продукцію;
- основних вимог покупців товару;
- методів формування попиту та каналів товарообігу;

зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства та ін.

2. *інноваційна діяльність* – вихідною базою для його слугують результати вивчення ринку товарів. Інноваційна діяльність охоплює:

науково-технічні розробки;
технологічну й конструкторську підготовку виробництва;
запровадження технічних, організаційних та інших нововведень;
формування інвестиційної політики на найближчі роки;
визначення обсягу необхідних інвестицій і інше.

3. *виробнича діяльність* – включає сукупність постійно здійснюваних заходів підприємства, найважливішими з них є:

обґрунтування обсягу виробництва продукції та асортименту відповідно до потреб ринку;

формування маркетингових програм для окремих ринків і кожного виду продукції, їхню оптимізацію відносно виробничих можливостей підприємства;

збалансування виробничої потужності та програми випуску продукції на поточний і кожний наступний рік прогнозного періоду;

забезпечення виробництва необхідними матеріально-технічними ресурсами та інше.

4. *комерційна діяльність* – метою якої є визначення ефективності інноваційно-виробничих процесів, постійно здійснюваних на кожному підприємстві, її значущість за умов ринку істотно зростає. Від масштабів та якості цього напрямку діяльності підприємства найбільшою мірою залежить фінансова результативність виробництва, яку найповніше характеризує величина одержуваного прибутку. Основними заходами комерційної діяльності є:

дійова реклама і безпосередня організація збуту своєї продукції;
розвиток системи товарних бірж;
належне стимулювання покупців та інше.

5. *післяпродажний сервіс* - охоплює пусконаладжувальні роботи у сфері експлуатації (використання) куплених на ринку товарів, їхнє гарантійне технічне обслуговування протягом певного терміну, забезпечення необхідними запасними частинами і проведення ремонтів під час нормативного строку служби тощо.

6. *економічна діяльність* – відноситься до інтегрованого напрямку діяльності, що охоплює багато конкретних видів. Вона включає: стратегічне та поточне планування, облік і звітність, ціноутворення, систему оплати праці, ресурсне забезпечення виробництва, зовнішньоекономічну та фінансову діяльність тощо.

7. *соціальна діяльність* - істотно впливає на ефективність усіх інших напрямків і конкретних видів діяльності результативність яких безпосередньо залежить від рівня професійної підготовки й компетентності всіх категорій працівників, мотиваційного механізму, умов праці та життя трудового колективу.

2. Правові основи функціонування підприємств в Україні

Основними правовими актами, які регулюють діяльність підприємств, є: Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV, Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV, Закони України:

«Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців» від 15.05.2003 р. № 755-IV;

«Про колективні договори і угоди» від 01.07.1993 р. № 3356-XII;

«Про фермерське господарство» від 19.06.2003 № 973-IV;

«Про холдингові компанії в Україні» від 15.03.2006 № 3528-IV;

«Про господарські товариства» від 9.09.1991 № 1576-XII;

«Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 1.06.2000 № 1775-III та інші.

Крім того до даного переліку документів варто віднести статут підприємства, Генеральну тарифну угоду, колективний договір та інші правові документи, що регулюють окремі напрями діяльності підприємства.

Господарський кодекс України регламентує порядок створення, реєстрації, ліквідації і реорганізації підприємств; розкриває загальні принципи управління підприємством і самоврядуванням трудового колективу; розглядає механізм формування і використання майна підприємств; визначає види господарської, економічної і соціальної діяльності підприємств; фіксує права і відповідальність у здійсненні господарської діяльності; регулює відносини з іншими господарюючими суб'єктами та державою.

Відповідно до ст. 62 Господарського кодексу України підприємство:

1. може створюватись як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності.

2. якщо законом не встановлено інше, діє на основі статуту.

3. є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку із своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом.

4. не має у своєму складі інших юридичних осіб.

Підприємство створене для здійснення підприємництва має назву комерційне підприємство - це самостійний суб'єкт господарювання, який має права юридичної особи і здійснює свою діяльність (виробничу, комерційну, науково-дослідну) з метою одержання прибутку.

Метою діяльності не комерційного підприємства – є задоволення суспільних потреб.

Підприємства будь яких організаційно-правових форм та форм власності самостійно визначають свою організаційну структуру, встановлюють чисельність працівників і штатний розпис. Воно може складатися з виробничих структурних підрозділів (виробництв, цехів, відділень, дільниць, бригад і ін.), а також функціональних структурних підрозділів апарату управління (управлінь, відділів, бюро, служб і ін.).

Особливості діяльності, функції, права та обов'язки структурних підрозділів підприємства визначаються положеннями про них, які затверджуються в порядку, визначеному статутом підприємства або іншими установчими документами.

Крім того підприємства мають право створювати філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи, які не мають статусу юридичної особи і діють на основі положення про них, затвердженого підприємством.

Майно підприємства становлять виробничі і невиробничі фонди, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі підприємства.

Джерелами формування майна підприємства є:

- грошові та матеріальні внески засновників;
- доходи, одержані від реалізації продукції, послуг, інших
- видів господарської діяльності;
- доходи від цінних паперів;
- кредити банків та інших кредиторів;
- капітальні вкладення і дотації з бюджетів;
- майно, придбане в інших суб'єктів господарювання, організацій
- та громадян у встановленому законодавством порядку;
- інші джерела, не заборонені законодавством України.

Ст. 65 Господарського кодексу передбачено, що управління підприємством здійснюється відповідно до його установчих документів на основі поєднання прав власника щодо господарського використання свого майна і участі в управлінні трудового колективу.

Установчими документами суб'єкта господарювання є рішення про його утворення або засновницький договір, а у випадках, передбачених законом, статут суб'єкта господарювання.

В установчих документах повинні бути зазначені:

- найменування та місцезнаходження суб'єкта господарювання;
- мета і предмет господарської діяльності;
- склад і компетенція його органів управління, порядок прийняття ними рішень;

- порядок формування майна, розподілу прибутків та збитків;
- умови його реорганізації та ліквідації, якщо інше не передбачено законом.

У засновницькому договорі передбачені зобов'язання:

- утворити суб'єкт господарювання;
- визначити порядок спільної діяльності щодо його утворення;
- узгодити умови передачі йому свого майна;
- встановити порядок розподілу прибутків і збитків, управління діяльністю суб'єкта господарювання та участі в ньому засновників;
- узгодити порядок вибуття та входження нових засновників, інші умови діяльності суб'єкта господарювання, які передбачені законом;
- передбачити порядок його реорганізації та ліквідації відповідно до закону.

Статут підприємства - це зібрання обов'язкових правил, що регулюють його взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання, а також

індивідуальну діяльність. Статут затверджується власником (власниками) майна, а для державних підприємств - власником майна за участю трудового колективу.

Статут суб'єкта господарювання повинен містити:

- відомості про його найменування і місцезнаходження;
- мету і предмет діяльності;
- розмір і порядок утворення статутного та інших фондів;
- порядок розподілу прибутків і збитків;
- відомості про органи управління і контролю, їх компетенцію;
- відомості про умови реорганізації та ліквідації суб'єкта господарювання;
- інші відомості, пов'язані з особливостями організаційної форми суб'єкта господарювання, передбачені законодавством.

На всіх підприємствах, які використовують найману працю, між власником (керівництвом) і трудовим колективом або уповноваженим ним органом укладається колективний договір.

Колективний договір — це угода між трудовим колективом в особі профспілки та адміністрацією або власником, яка щорічно переглядається і регулює їх виробничі, економічні і трудові відносини.

Трудовий колектив підприємства становлять усі громадяни, які своєю працею беруть участь у його діяльності на основі трудового договору (контракту, угоди).

3. Особливості державної реєстрації ліквідації та реорганізації підприємств

Відповідно до ст.58 ГКУ суб'єкт господарювання підлягає державній реєстрації.

Державна реєстрація суб'єктів господарювання здійснюється у виконавчому комітеті міської, районної ради або в районній державній адміністрації за місцезнаходженням або місцем проживання даного суб'єкта, якщо інше не передбачено законом.

Для державної реєстрації суб'єкта господарювання подаються такі документи:

- рішення власника майна або уповноваженого ним органу у випадках, передбачених законом;
- установчі документи, передбачені законом для відповідного виду юридичних осіб;
- рішення Антимонопольного комітету України про згоду на створення, реорганізацію (злиття, приєднання) суб'єктів господарювання у випадках, передбачених законом;
- документ, що засвідчує сплату засновником внеску до статутного фонду суб'єкта господарювання в розмірі, встановленому законом;
- реєстраційна картка встановленого зразка;
- документ, що засвідчує сплату коштів за державну реєстрацію.

Свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта господарювання та копія документа, що підтверджує взяття його на облік в органах державної податкової служби, є підставою для відкриття рахунків в установах банків.

Відомості щодо державної реєстрації суб'єкта господарювання включаються до єдиного державного реєстру, відкритого для загального ознайомлення.

Порушення встановленого законом порядку створення суб'єкта господарювання або недостовірність чи невідповідність вимогам законодавства документів, поданих для реєстрації, є підставою для відмови в його державній реєстрації.

Перереєстрація суб'єкта господарювання проводиться у разі:

- зміни форми власності, на якій засновано даний суб'єкт;
- зміни організаційної форми господарювання;
- зміни найменування суб'єкта господарювання.

Скасування (припинення) державної реєстрації суб'єкта господарювання здійснюється за його особистою заявою, а також на підставі рішення суду у випадках визнання недійсними або такими, що суперечать законодавству, установчих документів, або здійснення діяльності, що суперечить закону чи установчим документам, або в інших випадках, передбачених законом. Скасування державної реєстрації припиняє господарську діяльність і є підставою для здійснення заходів щодо ліквідації суб'єкта господарювання.

Відповідно до ст.59 ГКУ *припинення діяльності суб'єкта господарювання здійснюється шляхом:*

1. реорганізації, а саме:

злиття суб'єктів господарювання усі майнові права та обов'язки кожного з них переходять до суб'єкта господарювання, утвореного внаслідок злиття;

приєднання одного або кількох суб'єктів господарювання до іншого суб'єкта господарювання до останнього переходять усі майнові права та обов'язки приєднаних суб'єктів господарювання;

поділу суб'єкта господарювання усі його майнові права і обов'язки переходять за роздільним актом (балансом) у відповідних частках до кожного з нових суб'єктів господарювання, утворених внаслідок такого поділу. У разі виділення нових суб'єктів господарювання до кожного з них переходять за роздільним актом (балансом) у відповідних частках майнові права і обов'язки реорганізованого суб'єкта;

перетворення одного суб'єкта господарювання в інший до новоутвореного суб'єкта господарювання переходять усі майнові права і обов'язки попереднього суб'єкта господарювання.

2. ліквідації, яка відбувається:

- за ініціативою власника чи уповноважених ним органів, за рішенням інших осіб - засновників суб'єкта господарювання чи їх правонаступників, або за рішенням суду;

- у зв'язку із закінченням строку, на який він створювався, чи у разі досягнення мети, заради якої його було створено;

- у разі визнання його в установленому порядку банкрутом, крім випадків, передбачених законом;

- у разі скасування його державної реєстрації у випадках, передбачених законом.

Ліквідація підприємства здійснюється ліквідаційною комісією, яка створюється власником або вповноваженим ним органом, а за банкрутства — судом чи арбітражем.

Ліквідаційна комісія здійснює заходи:

розміщує в друкованих органах повідомлення про ліквідацію суб'єкта та про порядок і строки заяви кредиторами претензій;

вживає необхідних заходів щодо стягнення дебіторської заборгованості підприємства, яке ліквідується;

оцінює наявне майно підприємства, яке ліквідується, і розраховується з кредиторами;

складає ліквідаційний баланс та подає його власнику або органу, який призначив ліквідаційну комісію.

Оцінка майна підприємства, що ліквідується, полягає переважно у приведенні вартості активів до вартості їх можливої реалізації та визнанні додаткових зобов'язань (наприклад, вихідні допомоги працівникам) або зменшенні забезпечення для відшкодування майбутніх витрат.

Якщо грошових коштів (майна) підприємства для погашення вимог кредиторів вистачає, вони повинні задовольнятися в порядку черговості, передбаченої ст. 112 ЦКУ:

у першу чергу задовольняються вимоги щодо відшкодування шкоди, завданої каліцтвом, іншим ушкодженням здоров'я або смертю, та вимоги кредиторів, забезпечені заставою чи іншим способом;

у другу чергу задовольняються вимоги працівників, пов'язані з трудовими відносинами, вимоги автора про плату за використання результату його інтелектуальної, творчої діяльності;

у третю чергу задовольняються вимоги щодо податків, зборів (обов'язкових платежів);

у четверту чергу задовольняються всі інші вимоги (оплата за товари, роботи, послуги та ін.).

Майно, що залишилося після задоволення претензій кредиторів, використовується за вказівкою власника.

4. Зовнішнє середовище діяльності сільськогосподарських підприємств

Кожне підприємство здійснює свою діяльність не ізольовано, а в певному контакті із зовнішнім середовищем, яке представлене відомими силами, що діють за його межами. Ці сили з різним ступенем активності, безпосередньо або опосередковано, швидко або повільно, передбачувано або не передбачувано впливають на життя підприємства, зачіпають його інтереси. На одні сили

підприємство може до певного ступеня впливати, намагаючись скорегувати їх дію в своїх інтересах, проте інші є повністю неконтрольованими.

Складність зовнішнього середовища визначається такими факторами:

- ♦ *кількістю зовнішніх сил, що впливають на підприємство, і на які воно повинне реагувати;*
- ♦ *ступенем впливу відповідних зовнішніх сил на діяльність підприємства та їх взаємозв'язком: посилюючим, коли зміна ступеня впливу однієї з ланок (сил) зовнішнього середовища посилює вплив іншої (інших) ланок; нейтральний; послаблюючий, за якого посилення (послаблення) впливу однієї ланки зменшує вплив іншої (інших) ланок зовнішнього середовища;*
- ♦ *варіативністю зовнішніх сил та швидкістю, з якою можуть проходити зміни в ступені їх впливу на діяльність підприємства;*
- ♦ *ступенем невизначеності зовнішнього середовища для підприємства.*

Вона зменшується із збільшенням кількості достовірної інформації, якою володіє підприємство, і навпаки. Велику роль тут відіграє і кваліфікація персоналу підприємства, який аналізує і оцінює дану інформацію. Для прийняття обґрунтованих рішень важливо здійснювати прогнозування зовнішнього середовища, тобто передбачувати можливі його зміни і виникнення вірогідних подій під впливом такої зміни.

Рельєфно виражена неоднорідність зовнішнього середовища, що оточує аграрні підприємства, дає змогу визначити дві його складові: мікросередовище і макросередовище.

Мікросередовище являє собою сукупність зовнішніх щодо підприємства суб'єктів і сил, які безпосередньо впливають на його діяльність і які, в свою чергу, перебувають під впливом цієї діяльності. Іншими словами, 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, фінансові і організаційно-господарські стосунки. Ці стосунки оформляються через відповідні ділові угоди, які не обов'язково повинні бути юридичне оформлені.

Складовими мікросередовища, в якому функціонують підприємства, є:

— *споживачі сільськогосподарської продукції* - ті суб'єкти ринку, які купують у підприємств продукцію для подальшого виробничого або особистого споживання або для наступного перепродажу іншим споживачам з одночасним одержанням для себе прибутку;

— *посередники* це такі організації, які за дорученням підприємств продають їхню продукцію або знаходять клієнтів для такого продажу;

— *постачальники необхідних підприємствам ресурсів* - це підприємства, окремі ділові особи, що забезпечують усі організаційні форми господарювання необхідними для них матеріальними ресурсами — паливом, мінеральними добривами, отрутохімікатами, технікою, запасними частинами тощо;

— *агросервісні підприємства й організації, що надають певні виробничі послуги аграрним підприємствам* і завдяки цьому створюють нормальні умови для функціонування сільськогосподарського виробництва (МТС);

— *фінансово-кредитні установи* - банки, страхові компанії, кредитні та інші установи, з якими аграрні підприємства вступають у ділові стосунки при збереженні готівки, фінансуванні своїх угод, страхуванні себе від ризику, одержанні довгострокових кредитів тощо;

— *юридичні контори* є також важливими партнерами підприємств. адже при укладанні ділових угод, їх виконанні, виникненні спірних питань підприємства змушені вдаватися до послуг юридичних установ. Такі послуги дають змогу підприємствам уникнути невинуватених втрат, досягти кращого зиску від здійснюваних ними ділових операцій;

— *найближчі конкуренти* - товаровиробники, які виробляють на продаж однакову з даним підприємством продукцію..

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. Підприємство не може вплинути на макросередовище, але воно мусить добре орієнтуватися в ньому, стежити за його змінами і відповідним чином реагувати на них. Основними ланками макросередовища є:

економічне середовище - характеризується багатьма параметрами: рівнем інфляції або дефляції, ступенем розвитку конкурентного середовища, рівнем зайнятості, податковою політикою, динамікою і співвідношенням цін на сільськогосподарські і промислові товари тощо. В узагальненому вигляді може бути визначене через купівельну спроможність населення;

природно-екологічне середовище істотно впливає на характер виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств. Характерною негативною ознакою природно-екологічного середовища України є високий рівень його забруднення. Тому особливого значення набуває проблема розвитку в нашій країні *альтернативного сільського господарства*. Їдеться про виробництво екологічно чистої сільськогосподарської продукції без застосування мінеральних добрив і пестицидів. Поштовхом для виникнення альтернативного сільського господарства став великий попит на екологічно чисті продовольчі товари і високий рівень цін на них;

науково-технічне середовище - підприємствам потрібно добре орієнтуватися у змінах, що відбуваються в даному середовищі, і завдяки цьому приймати обґрунтовані рішення про діяльність і можливість запровадження у виробництво нових видів техніки і нових технологій, забезпечуючи таким чином конкурентоспроможність своїх товарів і вищу доходність від їхньої реалізації;

інформаційне середовище - відіграє велику роль у своєчасному забезпеченні підприємств необхідною інформацією щодо кон'юнктури ринку, новітніх досягнень у галузі техніки, технології і організації виробництва, стану і тенденцій розвитку світового ринку та ін.;

політико-правове середовище - включає в себе систему законів та інших юридичних актів, які регламентують підприємницьку діяльність, а також систему

політико-правових інститутів, що виробляють ці правові документи і контролюють їхнє виконання;

соціально-культурне середовище - формується під дією демографічних процесів і змін культурно-освітнього рівня населення. В умовах дефіциту продовольчих товарів, низької купівельної спроможності значної частини населення цей фактор є малоістотним. Але за насиченості ринку продовольчими товарами і обмеженому експорті аграрні підприємства мусять збільшувати обсяги виробництва приблизно такими ж темпами, якими зростає кількість населення. В іншому разі можливе небажане перевиробництво продукції або виникнення її дефіциту;

міжнародне середовище - необхідність врахування підприємствами стану міжнародного середовища і тих змін, які відбуваються в ньому зумовлена входження України в світовий економічний простір, розвиток зовнішньоекономічної діяльності. А саме важливо знати кон'юнктуру світового ринку, рівень і динаміку цін на товари і виробничі ресурси, що можуть бути об'єктом імпорту, доступність виходу на ринок інших країн та ін.

ТЕМА 2. ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

1. Підприємництво як особлива форма економічної активності..
2. Типологія підприємницької діяльності.
3. Умови здійснення підприємницької діяльності.
4. Підприємницький договір.

1. Підприємництво як особлива форма економічної активності

Історія підприємництва розпочинається вже з середньовіччя. На той час купці, торговці, ремісники були починаючими підприємцями.

В економічній літературі поняття «підприємець» уперше з'явилося у Всезагальному словнику комерції (1723 р., Париж), де малась на увазі людина, що бере на себе зобов'язання з виробництва або будівництва об'єкта.

Перша концепція підприємництва була розроблена на початку XVIII ст. Річардом Кантильйоном який підприємництво розглядав як особливу економічну функцію, важливою рисою якої є ризик, а під підприємцем він мав на увазі людину, котра діє в умовах ризику, коли торговці, фермери, ремісники та інші дрібні власники купували товар за певною ціною, а продавали - за невідомою.

Здійснюючи самостійну підприємницьку діяльність, працівник значно зростає як людина: він росте і професійно і інтелектуально. І це має цілком реальні позитивні наслідки для всього суспільства. Історія доводить, що підняти економіку, інші сфери буття до високого рівня розвитку можливо переважно через прояв членами цього суспільства їх господарської ініціативи.

Поняття підприємницької діяльності (підприємництва) згідно зі ст. 42 Господарського кодексу України **підприємництво** — це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється

суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Ознаки підприємницької діяльності:

1. Підприємництво є самостійною діяльністю. Це означає, що, по-перше, підприємництво в Україні може здійснюватися в будь-яких організаційних формах, визначених законами України, на вибір підприємця. Також фізичні особи мають можливість зареєструватися як громадяни — суб'єкти підприємницької діяльності і провадити таким чином діяльність без створення організації.

2. Підприємництво є ініціативною діяльністю. Це означає, що зайняття підприємницькою діяльністю є добровільним вчинком. Жоден державний орган, недержавна організація, посадова особа не можуть примусити до зайняття підприємницькою діяльністю.

3. Підприємництво є систематичною діяльністю. Систематичною діяльністю вважається така, що відбувалася три і більше разів.

4. Підприємництво є діяльністю на власний ризик. Це означає, що за порушення договірних зобов'язань, кредитно-розрахункової і податкової дисципліни, вимог до якості продукції та інших правил здійснення господарської діяльності підприємство та приватний підприємець самостійно несуть відповідальність, передбачену законодавством України. Тобто суб'єкт підприємницької діяльності бере на себе як позитивні, так і негативні наслідки підприємницької діяльності.

5. Підприємництво є господарською діяльністю. Це означає, що, незважаючи на свою специфіку, підприємницька діяльність є складовою ширшого за обсягом поняття «господарська діяльність».

Згідно зі ст. 3 Господарського кодексу України під господарською діяльністю розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.

6. Підприємницька діяльність здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями). Суб'єктами підприємницької діяльності в Україні є:

- юридичні особи, створені відповідно до Цивільного та Господарського кодексів України;
- громадяни України, які зареєстровані відповідно до закону як підприємці;
- іноземці та особи без громадянства, які зареєстровані відповідно до закону як підприємці

7. В наслідок підприємницької діяльності досягаються економічні й соціальні результати. Серед економічних результатів найбільш принциповими є утворення конкурентного середовища, насичення ринку товарами і послугами, значна активізація міжнародних економічних стосунків. Водночас ринкова переорієнтація спричиняє і інші проблеми. Наприклад, поширюються тіньові операції, які, як правило, супроводжуються уникненням від оподаткування, дефіцитністю державного бюджету, дестабілізуючи тим самим офіційну економіку.

8. Метою підприємницької діяльності є отримання прибутку. Якщо метою

тієї чи іншої діяльності не є отримання прибутку, вона не може бути віднесена до підприємницької. Ця мета, як правило, знаходить своє відображення в установчих документах суб'єкта підприємницької діяльності і простежується, виходячи з характеру його діяльності. За цією ж ознакою підприємницька діяльність відмежовується від поняття господарської діяльності, в якій отримання прибутку не ставиться за основну мету.

Прийнято розрізняти дві моделі підприємництва з альтернативним варіантом їх поєднання.

Класична модель переважно орієнтується на найефективніше використання наявних ресурсів підприємства. При цьому дії підприємця зосереджуються на оцінці наявних ресурсів і виявленні реальних можливостей досягнення мети виробництва. Висувається завдання забезпечити максимально ефективну віддачу від наявних фінансових, матеріальних і нематеріальних ресурсів.

Інноваційна модель ґрунтується на активному використанні інноваційних організаційно-управлінських, технологічних та економічних рішень у сфері бізнесу. Послідовність реалізації цієї моделі виявляється в системі дій:

- наукове обґрунтування основної мети виробництва;
- всебічна оцінка ринкового середовища і пошук альтернативних можливостей реалізації підприємницької ідеї;
- достовірна та реальна оцінка власних матеріально-грошових ресурсів і їх можливості використання для досягнення мети;
- пошук додаткових джерел необхідних ресурсів на потреби виробництва;
- достовірний аналіз потенційних можливостей конкурентів на ринку того чи іншого виду продукції;
- розроблення концепції та практична реалізація завдань інноваційного характеру.

Принципи підприємницької діяльності

Згідно зі ст. 44 Господарського кодексу України підприємництво здійснюється на основі таких принципів:

1) вільного вибору підприємцем видів підприємницької діяльності. Суб'єкт підприємницької діяльності самостійно вирішує, якими видами діяльності йому займатися з огляду на обмеження, встановлені чинним законодавством;

2) самостійного формування підприємцем програми діяльності, вибору постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;

3) вільного найму підприємцем працівників. Цей принцип обмежується положеннями спеціального законодавства про зайнятість, що містить положення, якими обмежуються трудові права іноземних громадян та осіб без громадянства - передбачається необхідність отримання дозволу на працевлаштування у державній службі зайнятості України;

4) комерційного розрахунку та власного комерційного ризику;

5) вільного розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;

б) самостійного здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

Основними функціями підприємницької діяльності є:

1. *Ресурсна* - мобілізація внутрішніх та зовнішніх ресурсів (фінансових, трудових, матеріальних, природних та ін.) для ефективного функціонування.

2. *Творча* — пов'язана з розробкою та реалізацією нових бізнес-ідей, ноу-хау, винаходів; творче ставлення до справи.

3. *Організаційна* — пов'язана з матеріально-технічним забезпеченням виробництва, налагодженням технологічного процесу, організацією комерційної діяльності, сервісу.

3. *Стимулююча* — дозволяє створити механізм підвищення ефективної та корисної праці, застосувати дійові методи стимулювання збуту товарів на основі виявлених споживчих потреб.

4. *Управлінська* — пов'язана з механізмом управління персоналом та фірмою.

6. *Захисна* — передбачає систему захисту прав та інтересів підприємців, створення сприятливих умов функціонування бізнесу, усунення існуючих проблем на макрорівні. Це здійснюється на основі співробітництва підприємців та їхніх об'єднань з державними органами влади і управління, міжнародними організаціями, фондами, проектами для забезпечення сталого розвитку підприємництва в цілому, у тому числі приватного та малого бізнесу.

2. Типологія підприємницької діяльності

Підприємницька діяльність дуже різноманітна. Оскільки будь-який бізнес тією чи іншою мірою пов'язаний з основними фазами відтворювального циклу — виробництвом продукції, виконанням робіт і наданням послуг, обміном і розподілом товарів, їх споживанням — виокремлюються такі основні види підприємницької діяльності:

1) *виробнича* - має пріоритетне значення ще й з огляду на загальнодержавні (національні) інтереси, оскільки суспільне багатство залежить, насамперед, від стану сфери матеріального виробництва.

Виробничий бізнес є найважливішим видом підприємницької діяльності, спрямованим на виробництво товарів, продуктів, надання послуг та виконання робіт. Поділяється на підвиди:

інноваційна, науково-технічна, виробництво товарів, надання послуг, виробниче споживання товарів та послуг, інформаційна.

2) *комерційна* - її змістом є товарно-грошові, торговельно-обмінні операції. Такі операції здійснюються у вигляді купівлі-продажу товарів і послуг. Представниками комерційного підприємництва є різні торговельні організації і товарні біржі, що продають предмети споживання та засоби виробництва. Основні підвиди:

торгівельна, торговельно-закупівельна, торгово-посередницька, товарні біржі.

3) *фінансова* - з одного боку, воно належить до комерційної діяльності, а з другого — до надання безпосередніх послуг. Основна його відмінність полягає в

тому, що об'єктом купівлі-продажу тут є специфічний товар - гроші, валюта, цінні папери. Сфера його діяльності — обіг, обмін коштовностей. Агентами фінансового бізнесу є комерційні банки, інвестиційні компанії та інвестиційні фонди, фондові біржі, страхові фірми. Фінансова діяльність проникає і в виробничу, і в комерційну діяльність, однак вона може бути і самостійною: банківська, страхова справа тощо. Основними підвидами є:

банківська, страхова, аудиторська, лізингова, фондові біржі.

4) консультативна. Основними підвидами є:

загальне управління, адміністрування, фінансове управління, управління персоналом, управління маркетингом, управління виробництвом, інформаційні технології, спеціалізовані послуги.

Консультативне підприємництво має багато напрямів. Хоча консалтингові послуги можуть здійснюватись і у формі разових порад. Найчастіше вони надаються у вигляді консалтингових проектів і цей процес містить такі основні етапи:

- виявлення проблеми (діагностика);
- розроблення варіантів рішень, проекту;
- здійснення рішень, проекту.

Всі ці види можуть функціонувати окремо або в комбінації.

3. Умови здійснення підприємницької діяльності

Для виникнення і розвитку підприємництва необхідні відповідні умови. Соціально-економічні передумови цивілізованого розвитку підприємництва можна об'єднати в 4 основні групи: економічні, політичні, психологічні й правові.

1. Економічні передумови полягають у тому, щоб у суспільстві функціонували багатосуб'єктні власники. Це сприятиме свободі підприємницької діяльності, можливості на свій страх і ризик приймати рішення стосовно використання майна, продукції, прибутків, вибору господарських контрагентів. Одним із шляхів створення економічних передумов у нашій країні є роздержавлення і приватизація власності, демонополізація господарської діяльності.

Основні ключові **економічні** моменти відродження підприємництва:

- роздержавлення, приватизація, ліквідація монополізму;
- необхідність існування ринкової інфраструктури (банки, біржі, постачально-збутові організації, транспортна система іт.п.);
- самостійність, свобода вибору і прийняття рішень.

2. Політичні передумови полягають у забезпеченні в країні сприятливого політичного клімату для підприємництва. Така політика має надати усім господарюючим суб'єктам гарантії збереження їхньої власності, виключення можливостей націоналізації, експропріації. Владні структури мають захищати всі види власності, у тому числі інтелектуальну (винаходи, новаторство, нові методи організації), а також дбати про сприятливий підприємницький клімат завдяки відповідній податковій, кредитній, митній та іншій політиці.

Першочергові **політичні** умови:

- стабільність в країні і розвиток процесу демократизації;

- підвищення авторитету уряду, довіри до нього народу.

3. Психологічні передумови полягають у позитивній суспільній думці стосовно підприємницької діяльності, відсутність їх стримує розвиток даного процесу. В цьому плані існує багато проблем, оскільки життя кількох поколінь відбувалося в умовах, які формували негативне ставлення до підприємництва. Наявність сприятливого **психологічного клімату** серед населення.

4. Правові передумови підприємництва ґрунтуються на законодавстві і нормативних актах, розроблених у країні. Останні мають визначити для усіх учасників ринкових відносин однакові "правила гри", тобто надати однакові права і повну економічну свободу, не допускати втручання органів державного управління в господарську діяльність будь-якого суб'єкта за винятком законодавче обумовлених випадків. Отже, йдеться про те, що підприємці можуть діяти самостійно, вільно в межах закону. Зі зміною умов економічного та соціального життя змінюються закони, "правила гри", а отже, і поняття "самостійно" і "вільно" наповнюються новим змістом.

Підприємницька діяльність у сільському господарстві здійснюється за загальними принципами. Але, на відміну від інших галузей, слід врахувати наступні особливості:

діяльність спрямована на всебічне і найбільш повне використання сил природи, а також життєвих функцій рослин і тварин, тому підприємець завжди має брати до уваги ту обставину, що його діяльність у сільському господарстві має бути спрямована на підвищення життєдіяльності живих організмів.;

важливими факторами які потребують врахування є клімат, погода, родючість ґрунтів, енергія росту і розвитку живих організмів;

пріоритетним об'єктом підприємницької діяльності є земля;

через обмеженість землі як виробничого фактора одним з елементів витрат може бути земельна рента;

чітко виражена сезонність виробництва та ін.

4. Підприємницький договір

Останнім часом на практиці частіше оперують поняттям не "господарський договір", а "підприємницький договір"

При цьому слід мати на увазі, що існує дискусія стосовно того, чи охоплюється господарська діяльність нормами цивільного законодавства, чи становить вона самостійний предмет правового регулювання. Однак незалежно від того, вважати господарське право самостійною галуззю чи ні, правильніше говорити про господарське законодавство як поняття, що є тотожним категорії "законодавство про підприємництво". Тому цілком виправдано називати господарські договори підприємницькими.

Спеціальними ознаками підприємницького договору є те, що:

- суб'єктами такого договору є фізичні або юридичні особи, зареєстровані у встановленому законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності;
- зміст підприємницького договору становлять умови, за якими передаються

товари, виконуються роботи або надаються послуги з метою здійснення підприємницької діяльності або з іншою метою, не пов'язаною з особистим споживанням;

- для деяких видів підприємницьких договорів, зокрема зовнішньоекономічних контрактів або біржових угод, може встановлюватися окремий порядок їх укладення (підписання), обліку і реєстрації;
- певні особливості можуть також характеризувати порядок виконання або умови відповідальності сторін за підприємницьким договором (наприклад, відповідальність підприємця незалежно від його вини).

З урахуванням зазначених вище особливостей цього виду договору, господарським (**підприємницьким**) **договором** можна вважати такий цивільно-правовий договір, в якому обома сторонами або хоча б однією з них є юридичні або фізичні особи-підприємці і за яким передаються товари, виконуються роботи або надаються послуги з метою здійснення підприємницької діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим (сімейним, домашнім) споживанням.

Договір є загальним юридичним актом двох або кількох осіб, узгодження умов договору між ними проходить як основні стадії:

- пропозиція однією стороною укласти договір (оферта);
- прийняття пропозиції іншою стороною (акцепт).

Відповідно сторона, що запропонувала укласти договір, називається оферентом, а сторона, що прийняла цю пропозицію - акцептантом.

Оферта - це волевиявлення особи, спрямоване на укладення договору на певних умовах.

Однак такого спрощеного визначення поняття оферти недостатньо для визначення її суті. Слід враховувати, що офертою є не будь-яка пропозиція про вступ у договірні відносини, а лише та, яка спрямована конкретній особі або кільком конкретним особам і при цьому містить вказівку на конкретні положення, які пропонується включити в договір. Тому в пропозиції в будь-якому випадку мають бути умови, що визнаються істотними Для цього договору.

Характерні риси оферти:

- адресується конкретно одній або кільком особам. Коли пропозиція розрахована на невизначене коло осіб (наприклад, в рекламі), вона розглядається як запрошення до оферти, якщо інше прямо не вказано в цій пропозиції;
- має містити вказівку на істотні умови майбутнього договору, тобто такі, які є істотними згідно із законом або є необхідними для договорів даного виду, або ж в узгодженні яких заінтересований оферент;
- пропозиція виражає твердий намір оферента вважати себе зв'язаним договором і запропонованими умовами у разі їх прийняття (акцепту) іншою стороною.

Поділ підприємницьких договорів на певні види можна здійснити за різними критеріями:

1 За ознакою підстав виникнення договірних зобов'язань розрізняють:

Плановані договори укладаються на підставі прийнятого державного замовлення

у випадках, коли таке прийняття є обов'язковим для певних суб'єктів: державних підприємств, підприємств-монополістів, підприємств, які функціонують переважно на базі державної власності чи контролюються державою;

Регульовані договори укладаються вільно, на розсуд учасників господарських відносин.

2. За ознакою взаємного становища сторін у договірних відносинах:

вертикальні - укладаються між нерівноправними суб'єктами - органом господарського керівництва та підпорядкованим йому підприємством (наприклад, державний контракт); певні умови договору є обов'язковим для підпорядкованої сторони і не можуть корегуватися навіть із застосуванням судової процедури (судового порядку розгляду переддоговірного спору);

горизонтальні - укладаються між рівноправними суб'єктами; при цьому всі умови договору сторони погоджують між собою, а у разі виникнення спору можуть звернутися до суду.

3. За строками дії розрізняють:

довгострокові договори - укладаються на строк понад 5 років (наприклад, концесійні договори, договір оренди цілісного майнового комплексу підприємства); в таких договорах організаційні елементи переважають майнові;

середньострокові договори - строком дії від 1 до 5 років (наприклад, договори підряду на капітальне будівництво); організаційні елементи в подібних договорах урівноважені з майновими;

короткострокові договори - строком дії до 1 року; в цих договорах переважають майнові елементи;

разові договори укладаються на одну господарську операцію, містять зазвичай лише майнові елементи.

4. За сукупністю критеріїв (економічним змістом та юридичними ознаками) господарські договори можна поділити на такі групи;

договори на реалізацію майна (купівлі-продажу, поставки, міни/бартеру, контрактації сільськогосподарської продукції, забезпечення електроенергією, газом, водою тощо);

договори на передачу майна в користування (безоплатне користування майном, оренда, лізинг);

підрядні договори (підряд на капітальне будівництво, підряд на виконання проектно-вишукувальних, дослідно-конструкторських та інших робіт);

транспортні договори (перевезення вантажів, буксирування, тайм-чартеру, подачі та забирання вагонів, експлуатації залізничної під'їзної колії та ін.);

договори на надання послуг (фінансових, консалтингових, щодо охорони об'єктів, зберігання майна та ін.);

договори про спільну діяльність - договори про кооперацію, про спільну інвестиційну діяльність, про заснування господарської організації корпоративного типу, що діє на підставі статуту (акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, статутне господарське об'єднання) та ін.;

засновницькі договори (договори, що відіграють роль установчого документа

господарської організації корпоративного типу - повного товариства, командитного товариства, договірних господарських об'єднань - асоціації, корпорації).

5. **За тривалістю застосування у сфері господарювання** (підприємництва) можна виділити:

традиційні договори, що застосовуються протягом багатьох століть (договори купівлі-продажу, підряду, про спільну діяльність, перевезення);

новітні договори, поява яких протягом останніх двох століть викликана ускладненням господарського життя (договір лізингу, договір факторингу, агентські договори та ін.).

6. **За ступенем складності** розрізняють:

прості договори, що містять ознаки договору одного виду (відповідно до класифікації IV); до них належить більшість традиційних договорів, у тому числі купівлі-продажу, перевезення, підряду, млинового найму;

комплексні договори передбачають наявність ознак кількох вищезгаданих договорів (договір факторингу, договір консигнації, договір лізингу, концесійний договір та ін.).

7. **Залежно від ролі у встановленні господарських зв'язків** розрізняють:

генеральні договори визначають основних учасників договірних відносин та параметри їх наступних договірних зв'язків (генпідрядні договори, договір комерційної концесії);

субдоговора укладаються на підставі генеральних договорів (договори субпідряду) або рамочних контрактів (наприклад, договір комерційної субконцесії).

8. **За ознакою можливості чи неможливості корегування умов договору**

некореговані договори - одна чи дві сторони договірних відносин позбавлені можливості корегування заздалегідь визначених умов договору; до них належать типові договори та договори приєднання (зміст договору визначається однією зі сторін без права іншої наполягати на його зміні; наприклад, договори купівлі-продажу акцій у процесі проведення відкритої підписки на акції);

кореговані договори - умови договору визначаються шляхом вільного волевиявлення сторін, які мають право на власний розсуд погодити будь-які умови договору, якщо це не суперечить законодавству, втому числі використовуючи примірні договори, що мають рекомендаційний характер.

9. **Залежно від домінування в господарському договорі майнових чи організаційних елементів** розрізняють:

майнові договори - до них належать договори, в яких домінують майнові елементи (за можливої наявності організаційних елементів, проте без переваги останніх);

організаційні договори (ст. 186 ГК) спрямовані на забезпечення організації господарської діяльності двох і більше учасників господарських відносин, хоча і можуть містити майнові елементи (без переваги останніх над організаційними). До таких договорів належать засновницькі договори, договори про кооперацію, про спільну інвестиційну діяльність та ін.

ТЕМА 3

Види підприємств та їх організаційно-правові форми

1. Види підприємств в Україні
2. Особливості функціонування підприємств різних організаційно-правових форм
 - 2.1. Підприємство як об'єкт організаційно-правових форм
 - 2.2. Господарські товариства
 - 2.3. Кооперативи та нетипові організаційно - правові форми підприємництва
3. Об'єднання підприємств.

1. Види підприємств та їх об'єднання

Формування ринкової структури економіки в Україні зумовило появу різних форм підприємств, їх можна класифікувати за різними критеріями.

За метою і характером діяльності підприємства поділяються на:

1. комерційні, тобто підприємства мають комерційний характер з одержанням прибутку;
2. некомерційні, до них належить доброчинні, освітянські, медичні, наукові та інші організації невиробничої сфери народного господарства.

Залежно від форм власності, передбачених законом, в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

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

В Україні можуть діяти також інші види підприємств, передбачені законом.

Залежно від національної приналежності капіталу підприємства поділяються на:

підприємство з іноземними інвестиціями - якщо в статутному фонді підприємства іноземні інвестиції становить не менш як десять відсотків;

іноземне підприємство - підприємство, в статутному фонді якого іноземна інвестиція становить сто відсотків.

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

1. *Унітарне підприємство* створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його

трудоий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарними є підприємства державні, комунальні, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника.

2. Корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

За розмірами підприємства класифікуються залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік можуть бути віднесені до:

1. Малих підприємств (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує сімдесяти мільйонів гривень.

2. Великих підприємств підприємствами визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує двісті п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму сто мільйонів гривень.

3. Середні - усі інші підприємства.

Крім того в Україні можуть створюватися асоційовані підприємства у випадку існування відносин економічної та (або) організаційної залежності між ними у формі участі в статутному капіталі та (або) управлінні. Залежне підприємство називають дочірнім.

Залежність між асоційованими підприємствами може бути у формі:

простої залежності - виникає у разі якщо одне з підприємств має можливість блокувати прийняття рішень дочірнім підприємством, які повинні прийматися відповідно до закону або його установчих документів кваліфікованою більшістю голосів;

вирішальної залежності – яка виникає у разі якщо між підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування за рахунок переважної участі контролюючого підприємства в статутному капіталі або загальних зборах чи інших органах управління дочірнього підприємства, зокрема володіння контрольним пакетом акцій. Відносини вирішальної залежності можуть встановлюватися за умови отримання згоди відповідних органів Антимонопольного комітету України

Для підприємств певного виду та організаційних форм законами можуть встановлюватися особливості господарювання.

2. Особливості функціонування підприємств різних організаційно-правових форм

Організаційно-правова форма - це форма здійснення господарської діяльності з відповідною правовою основою, яка визначає характер відносин між засновниками та учасниками, режим майнової відповідальності по зобов'язаннях підприємства, порядок створення, реорганізації, ліквідації, управління, розподілу одержаних прибутків, можливі джерела фінансування діяльності тощо.

До найважливіших чинників, що визначають **організаційно-правові форми підприємства як головного суб'єкта господарювання**, належать такі:

- цілі, які ставить перед собою підприємець (група підприємців), та шляхи їх здійснення в конкретному соціально-економічному середовищі;
- спосіб формування стартового капіталу;
- методи здійснення виробничо-господарської діяльності;
- організаційна форма та методи управління підприємством;
- законодавча та нормативно-технічна база, що регламентує створення, функціонування та ліквідацію діяльності суб'єкта господарювання;
- форми власності майна, що використовує підприємець;
- форма організації виробництва тощо.

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

1) визначення достатнього рівня та обсягу необхідних прав і обов'язків залежно від поставлених цілей і завдань, а також місії підприємства;

2) вибір процедури та способу створення статутного фонду нового підприємства (організації);

3) обґрунтування організаційної структури підприємства та формування схеми управління створюваним бізнесом; 4) узгодження обраних напрямів із господарським законодавством.

Вибір форми ведення підприємницької діяльності здійснюється підприємцем самостійно. Залежно від правового положення суб'єктів підприємницька діяльність в Україні може здійснюватись як:

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

Індивідуальна підприємницька діяльність фізичних осіб здійснюється особою від свого імені, за власною ініціативою та на свій ризик. Суб'єктами індивідуального підприємництва є фізичні особи-підприємці, які пройшли державну реєстрацію підприємницької діяльності. Вони своєю діяльністю формують сферу малого бізнесу. Яка є однією з найбільш поширених та простих форм бізнесу. До переваг малого бізнесу можна віднести:

- невелика капіталомісткість і доступність;
- оперативність на ринку;
- простота в організації;
- самостійність і свобода дій підприємця;
- поєднання в одній особі і власника, і працівника;

- забезпеченість конфіденційності та захищеності власної інформації;
- висока адаптованість до змінюваних умов господарювання та вимог ринку;
- відсутність бюрократизму в управлінні;
- швидка ліквідність фірми;
- поєднання професій;
- підтримання та розвиток підприємницького духу в суспільстві тощо.

До недоліків малого бізнесу належать:

- труднощі в залученні великих капіталів;
- необмежена відповідальність за боргові зобов'язання;
- недостатня ефективність менеджменту;
- невизначеність перспективи.

Підприємницька діяльність зі створенням юридичної особи може здійснюватись у різних організаційно-правових формах відповідно до Державного класифікатора України «Класифікація організаційно-правових форм господарювання». А саме відповідно до об'єктів організаційно-правових форм виділяють:

- підприємства;
- господарські товариства;
- кооперативи;
- об'єднання підприємств.

2.1. Підприємство як об'єкт організаційно-правових форм

Відповідно до законодавства України аналізуючи підприємство як об'єкт організаційно-правових форм виділяють наступні його види.

Фермерське господарство - форма підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства.

Приватне підприємство - підприємство, що діє на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та його (їх) праці чи з використанням найманої праці. Приватним є також підприємство, що діє на основі приватної власності суб'єкта господарювання - юридичної особи.

Колективне підприємство¹ - підприємство, що діє на основі колективної власності.

Державне підприємство - підприємство, що діє на основі державної власності:

- **Державне унітарне підприємство** утворюється компетентним органом державної влади в розпорядчому порядку на базі відокремленої частини державної власності, як правило, без поділу її на частки, і входить до сфери його управління.

¹ Чинним законодавством не передбачається створення та державна реєстрація нових підприємств з цією організаційно-правовою формою.

- **Державне комерційне підприємство** - суб'єкт підприємницької діяльності, діє на основі статуту на принципах підприємництва і несе відповідальність за наслідки своєї діяльності усім належним йому на праві господарського відання майном.

Казенне підприємство - підприємство, створене за рішенням Кабінету Міністрів України. У рішенні про створення казенного підприємства визначаються обсяг і характер основної діяльності підприємства, а також орган, до сфери управління якого входить підприємство, що створюється. Реорганізація і ліквідація казенного підприємства проводяться за рішенням органу, до компетенції якого належить створення даного підприємства.

Комунальне підприємство - підприємство, утворене компетентним органом місцевого самоврядування в розпорядчому порядку на базі відокремленої частини комунальної власності і входить до сфери його управління.

Дочірнє підприємство - підприємство, єдиним засновником якого є інше підприємство (підприємство, залежне від іншого).

Іноземне підприємство - унітарне або корпоративне підприємство, створене за законодавством України, що діє виключно на основі власності іноземців або іноземних юридичних осіб, або діюче підприємство, придбане повністю у власність цих осіб. Іноземні підприємства не можуть створюватися в галузях, визначених законом, що мають стратегічне значення для безпеки держави.

Підприємство об'єднання громадян (релігійної організації, профспілки) - унітарне підприємство, засноване на власності об'єднання громадян, релігійної організації або профспілки для здійснення господарської діяльності з метою виконання їх статутних завдань. Засновником такого підприємства є відповідне об'єднання громадян, релігійна організація, профспілка, що має статус юридичної особи, а також їх об'єднання (спілки) у разі, якщо їх статутом передбачено право заснування підприємств.

Підприємство споживчої кооперації - унітарне або корпоративне підприємство, утворене споживчим товариством (товариствами) або спілкою (об'єднанням) споживчих товариств з метою здійснення статутних цілей цих товариств, спілок (об'єднань).

Орендне підприємство* - підприємство, створене орендарем на основі оренди цілісного майнового комплексу існуючого державного або комунального підприємства чи майнового комплексу виробничого структурного підрозділу (структурної одиниці) цього підприємства з метою здійснення підприємницької діяльності.

Оренда як економічна категорія є формою відносин, що виникають між власником, котрий безпосередньо не веде господарської діяльності, та юридично вільним і економічно самостійним суб'єктом - підприємцем, якому власник (орендодавець) на основі договору передає за відповідну орендну плату майно в строкове платне володіння і користування.

Розвиток орендного підприємства визначається умовами договору оренди, серед яких особливе місце займає орендна плата. Вона є економічною формою доходу орендодавця (власника), котрий він одержує за своє майно, передане у

строкове платне володіння, тобто це відшкодування орендодавцеві вартості орендного майна. Другий елемент орендної плати - відсоток від доходу орендаря, оскільки майно береться в оренду з метою одержання доходу.

Існують різні форми орендної плати: грошова, натуральна, грошово-натуральна. Розмір орендної плати може бути розрахований за такою формулою:

$$O = (\Phi_{i-1}) \times B;$$

де O - середня орендна плата;

Φ_{i-1} - залишкова вартість орендного майна на момент передання його в оренду;

B - рівень банківського відсотка.

Формула орендної плати за умови, коли орендне підприємство зобов'язується самостійно забезпечити своєчасне відтворення орендованого майна, має такий вигляд:

$$O = (\Phi_{i+1} + (P_i/2)) \times B;$$

де P_i - сума амортизаційних відрахувань, залишена у розпорядженні підприємства в i -му році;

B - рівень банківського відсотка.

Після вирахування з виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) вартості матеріальних витрат, амортизації, податків і платежів у бюджети різних рівнів, розрахунків із іншими партнерами утворюється орендний дохід. Усі платежі мають бути строго фіксованими, що ставить величину орендного доходу тільки у залежність від ефективності діяльності орендного колективу.

З орендного доходу формуються такі фонди:

- 1) ризику (фінансовий резерв);
- 2) розвитку виробництва, науки і техніки;
- 3) соціального розвитку;
- 4) єдиний фонд оплати праці.

Найперспективнішою формою оренди, що широко застосовується сьогодні, є лізинг.

Лізинг — це довгострокова оренда машин, устаткування тощо. Вона являє собою, по суті, новий спосіб фінансування й активізації збуту, що ґрунтується на збереженні права власності на товар за орендодавцем.

Механізм цієї форми оренди полягає в тому, що компанія-лізингодавець спеціально закуповує для конкретного орендаря на його прохання майно у виробника, фінансує його, здійснює технічне обслуговування наданих в оренду засобів праці.

Існують дві форми лізингу фінансовий та операційний.

Переваги лізингу пов'язані з тим, що він дає можливість швидко переходити на нову технологічну базу, не потребує значних одноразових затрат, дає змогу звільнитися від обслуговування й зосередити всі зусилля на ефективному використанні нової техніки.

Індивідуальне підприємство* - підприємство, засноване на особистій власності фізичної особи та виключно її праці.

Сімейне підприємство* - підприємство, засноване на власності та праці громадян України - членів однієї сім'ї, які проживають разом.

Спільне підприємство² - підприємство, засноване на базі об'єднання майна різних власників. У числі засновників спільного підприємства відповідно до законодавства України можуть бути юридичні особи та громадяни України, інших держав.

2.2. Господарські товариства

Господарські товариства – це підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку.

Залежно від прийнятої у статуті міри майнової відповідальності можуть бути такі види товариств:

Акціонерне товариство - господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість часток однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями. За типом вони поділяються на:

Публічне акціонерне товариство - тип акціонерного товариства, яке може здійснювати публічне та приватне розміщення акцій;

Приватне акціонерне товариство - тип акціонерного товариства, яке може здійснювати тільки приватне розміщення акцій;

Відкрите акціонерне товариство - вид акціонерного товариства, акції якого можуть розповсюджуватися шляхом відкритої підписки та купівлі-продажу на біржах*;

Закрите акціонерне товариство* - вид акціонерного товариства, акції якого розподіляються між засновниками і не можуть розповсюджуватися шляхом підписки, купуватися та продаватися на біржах.

Мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства становить 1250 мінімальних заробітних плат виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення (реєстрації) акціонерного товариства

Державна акціонерна компанія (товариство) - акціонерне товариство, державна частка у статутному фонді якого перевищує п'ятдесят відсотків чи становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цієї компанії.

Товариство з обмеженою відповідальністю - господарське товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах своїх вкладів.

² Чинним законодавством не передбачається створення та державна реєстрація нових підприємств з цією організаційно-правовою формою.

Товариство з обмеженою відповідальністю не відповідає за особисті борги його членів. Але за недостатності майна учасника товариства для покриття його особистих боргів кредитори мають право вимагати виокремлення частки учасника-боржника в порядку, передбаченому при виході партнера з товариства.

Важливою відмінною рисою товариства з обмеженою відповідальністю є можливість членства в ньому правонаступників (спадкоємців) вибулого учасника товариства.

Товариство з обмеженою відповідальністю може складатися не менше ніж з двох учасників. **Вони мають право:**

- брати участь в управлінні справами товариства в порядку, установленому статутом;
- отримувати прибуток від діяльності товариства;
- одержувати частину майна при його ліквідації;
- отримувати інформацію про діяльність товариства, зокрема знайомитися з даними бухгалтерського обліку та звітності.

Водночас зазначене товариство **зобов'язане:**

- дотримуватися статуту товариства та виконувати рішення його вищого органу;
- робити внески в порядку, передбаченому засновницькими документами;
- не розголошувати конфіденційної інформації щодо діяльності товариства.

Управління товариством з обмеженою відповідальністю здійснюють збори учасників товариства, а за необхідності дирекція (директор), правління та інші органи, що створюються товариством, їх назва, компетенція, кількісний склад та порядок формування визначаються статутом товариства. Найвищим органом управління є загальні збори його учасників.

Товариство з додатковою відповідальністю - товариство, статутний фонд якого поділено на частки визначених установчими документами розмірів. Учасники такого товариства відповідають за його боргами своїми внесками до статутного фонду, а за недостатністю цих сум - додатково належним їм майном в однаковому для всіх учасників кратному розмірі до внеску кожного учасника. Граничний розмір відповідальності учасників передбачається в установчих документах.

Повне товариство - товариство, всі учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном.

Характерною особливістю є те, що кожний учасник повинен особисто працювати в товаристві, у зв'язку з чим робота в інших товариствах стає неможливою. Організаційна структура управління в товаристві проста. Тут не створюються спеціальні органи управління, а за спільною згодою учасники товариства можуть делегувати управлінські функції один одному. Застосовуються переважно економічні методи управління, започатковані на матеріальній заінтересованості.

Командитне товариство - товариство, в якому разом з одним або більше учасників, які здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть

відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном, є один або більше учасників, відповідальність яких обмежується вкладом у майні товариства (вкладників). Вкладники у такому товаристві є інвесторами і не входять до складу засновників фірми. Перелік вкладників із зазначенням розмірів внеску кожного з них указується у статуті командитного товариства.

Взаємовідносини між членами товариства будуються на основі таких принципів:

1) Права та обов'язки члена товариства визначаються лише його пайовим внеском.

2) Вкладник може управляти справами товариства лише як його уповноважений, а за відсутності таких повноважень не має права заперечувати дії необмежено відповідальних товаришів.

3) У разі банкрутства товариства вкладники мають переважне право перед необмежено відповідальними товаришами на отримання своїх внесків з майна товариства, що залишилось після задоволення потреб кредиторів.

4) Перед третіми особами вкладник відповідає своїм внеском. Якщо цей внесок не був зроблений або зроблений не повністю, він відповідає майном у розмірі внеску, зафіксованому в статуті.

5) Вкладник відповідає однаково з необмежено відповідальними товаришами, якщо він дав згоду на внесення свого прізвища до складу засновників товариства. Вкладник також несе відповідальність за угодами, які були укладені ним від імені товариства за відсутності для цього повноважень.

2.3. Кооперативи та нетипові організаційно - правові форми підприємництва

Згідно з чинним законодавством України **кооператив** – це юридична особа, утворена фізичними та (або) юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування.

Майно кооперативу може формуватися за рахунок:

- а) грошових або матеріальних внесків членів кооперативу;
- б) доходів від виробничої діяльності;
- в) продажу акцій;
- г) державного майна, переданого в безоплатне користування;
- д) орендних відносин.

Члену кооперативу щорічно нараховується частина прибутку залежно від частки у пайовому фонді. Пай є власністю членів кооперативного підприємства. Але право розпоряджатися своїм паєм на власний розсуд їм надається лише після припинення членства в кооперативі. При цьому пай може бути видано натурою, грошима або цінними паперами.

Основними характерними ознаками кооперативів є:

1) **добровільність членства** особи, які вступили в організацію, зберігають за собою право в будь-який час із неї вийти.

2) **необмежена кількість членів** - кооперація ґрунтується на співробітництві широких мас, на відміну від комерційних підприємств які прагнуть зосередити вигоди в руках небагатьох осіб.

3) **мирні цілі** - кооперація не може мати цілей, пов'язаних з будь-яким насильством, і використовувати насильницькі методи.

4) **матеріальна відповідальність** - кожний новий член кооперативу несе відповідальність результати його діяльності.

5) **самоврядування** - правління кооперативом здійснюється його членами.

6) **відмінне від комерційних підприємств значення капіталу** - збільшення капіталу розглядається лише як засіб для досягнення спільної господарської мети, на відміну від комерційних підприємств де метою є нагромадження капіталу та прибутків від нього.

Відповідно до завдань та характеру діяльності кооперативи поділяються на типи:

Виробничий кооператив - кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних осіб для спільної виробничої або іншої господарської діяльності з метою одержання прибутку на засадах їх обов'язкової трудової участі та об'єднанні майнових пайових внесків, участі в управлінні підприємством та розподілі доходу між членами кооперативу відповідно до їх участі у його діяльності.

Обслуговуючий кооператив - кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних та (або) юридичних осіб для надання послуг переважно членам кооперативу, а також іншим особам з метою провадження їх господарської діяльності. Обслуговуючі кооперативи надають послуги іншим особам в обсягах, що не перевищують 20 відсотків загального обороту кооперативу.

Споживчий кооператив (споживче товариство) - кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних та (або) юридичних осіб для організації торговельного обслуговування, заготівель сільськогосподарської продукції, сировини, виробництва продукції та надання інших послуг з метою задоволення споживчих потреб його членів.

За напрямками діяльності кооперативи можуть бути житлово-будівельними, садово-городніми, гаражними, торговельно-закупівельними, транспортними, освітніми, туристичними, медичними тощо.

У господарській практиці виділяють гібридні організаційні форми бізнесу, які поєднують переваги основних (класичних) форм. До них відносять:

Франчайзинг — угода, за якою виробник чи одноосібний розповсюджувач продукту чи послуги, захищених торговою маркою, дає ексклюзивні права на поширення на певній території своєї продукції незалежним роздрібним торговцям в обмін на одержання від них платежів (роялті).

Як особлива форма господарювання франчайзинг полягає у такому: незалежна крупна компанія (*франчайзер*), яка виробляє продукцію (надає послуги), передає право використовувати свій товарний знак іншому підприємству (*франчайзі*) в обмін на зобов'язання виготовляти або продавати продукцію (надавати послуги) незалежної фірми. Співробітництво між франчайзером і

франчайзою відбувається на основі укладеного договору (*франшизної угоди*), в результаті якої франчайзер надає право франчайзі використовувати товарний знак, знак обслуговування, вивіску та особливості технології шляхом чітко визначеного способу експлуатації та під відповідним Контролем.

Розрізняють основні види франчайзингу:

товарний (торговий) франчайзинг, який передбачає взаємовідносини сторін франчайзингу у сфері торгівлі.

виробничий франчайзинг передбачає відносини, які надають право франчайзі на виробництво та збут під торговим знаком франчайзера продукції з використанням сировини, матеріалів технологій, які постачаються франчайзером;

діловий франчайзинг передбачає взаємовідносини у сфері обслуговування, навчання та громадського харчування, компанія франчайза створює і розвиває бізнес на основі моделі та за участю франчайзера, з використанням його технологій, ноу-хау, товарного знака та набутого досвіду.

Швидке зростання ролі інформаційних технологій, поширення Інтернету та засобів телекомунікації зумовили появу такої сучасної організаційної форми ведення бізнесу, як віртуальне підприємство.

Віртуальне підприємство - це співтовариство територіально роз'єднаних фірм чи співробітників, що обмінюються продуктами праці і спілкуються винятково електронними засобами за мінімального або цілком відсутнього особистого контакту. По суті віртуальне підприємство - це нова форма економічної організації суб'єктів господарювання, які об'єднують свої зусилля для надання певної послуги, що традиційно надавалась одним підприємством.

3. Об'єднання підприємств

Відповідно до ст. 70 ГКУ підприємства мають право на добровільних засадах об'єднувати свою господарську діяльність (виробничу, комерційну та інші види діяльності) на умовах і в порядку, встановлених цим Кодексом та іншими законами. ***Господарські об'єднання** — це сукупність самостійних суб'єктів господарювання, які об'єднують свою виробничу, наукову, комерційну і іншу господарську діяльність для захисту спільних інтересів, координацій зусиль у вирішенні складних технічних, технологічних, фінансових, соціально-економічних завдань, реалізації цільових програм та проектів інвестиційного та науково-технічного характеру*

Мотиви об'єднання можуть бути такі:

- 1) диверсифікація виробництва;
- 2) придбання виробничої бази або джерел сировини;
- 3) скорочення капітальних витрат та зменшення ризику при створенні нових виробничих потужностей;
- 4) проникнення на новий ринок збуту продукції;
- 5) освоєння нових видів діяльності;
- 6) розширення діючого виробництва;
- 7) придбання нових каналів реалізації товарів або надання послуг;

- 8) підвищення ефективності маркетингу;
- 9) прагнення уникнути сезонної або циклічної нестабільності виробництва;
- 10) комплексне використання сировини, матеріалів, відходів виробництва;
- 11) реалізація складних інвестиційних та інноваційних проектів;
- 12) зниження за допомогою партнерів витрат виробництва тощо.

Залежно від порядку заснування об'єднання підприємств можуть утворюватися як:

- добровільні господарські об'єднання;
- державні (комунальні) господарські об'єднання;
- промислово-фінансові групи.

***Добровільні господарські об'єднання** - це угрупування підприємств різних форм власності, які утворюються на свій розсуд для вирішення спільних задач.* Такі об'єднання створюються у добровільному порядку, однак для входження в них підприємств - не власників майна, необхідно отримати згоду власника. Добровільність створення передбачає і вільний вихід з об'єднання в порядку, передбаченому установчими документами, крім підприємств - не власників майна, - лише зі згоди власника.

При входженні в об'єднання підприємства та організації зберігають права юридичних осіб, тобто не втрачають своєї самостійності. Функції, права й обов'язки добровільного господарського об'єднання формуються за рахунок делегування йому функцій, прав та обов'язків підприємств, які об'єднуються. Вихід за межі цих функцій не допускається.

Майно добровільного господарського об'єднання формується за рахунок вкладів або внесків учасників (як правило, в грошовій формі, але можуть бути й матеріальні об'єкти). В процесі діяльності його майно може поповнюватися за рахунок доходів від здійснення господарської діяльності.

Ст. 119 ГКУ виділяє наступні види добровільних господарських об'єднань:

Асоціація — договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації. У статуті асоціації повинно бути зазначено, що вона є господарською асоціацією. Асоціація не має права втручатися у господарську діяльність підприємств - учасників асоціації. За рішенням учасників асоціація може бути уповноважена представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями.

Корпорація також є договірними об'єднаннями. Порівняно з асоціаціями вони мають більш жорсткі внутрішні зв'язки. Підприємства-учасники, поєднуючи свої виробничі, комерційні, а за необхідності і наукові інтереси, делегують окремі повноваження об'єднанню, надаючи йому право централізованого регулювання їхньої діяльності у певних межах. Можуть централізуватися такі, наприклад, функції, як збут продукції, матеріально-технічне постачання, ціноутворення, виконання проектних робіт, певна частина маркетингової діяльності та ін.

Консорціум — тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, в порядку, визначеному його статутом. У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність.

Концерн - статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями. Учасники концерну не можуть бути одночасно учасниками іншого концерну.

Картель - це договірна форма об'єднання суб'єктів господарювання, учасники якої укладають угоду про регулювання обсягів виробництва продукції, надання послуг або виконання робіт, про поділ ринків збуту та джерел сировини, наймання робочої сили, установлення рівня заробітної плати та соціальних гарантій для працюючих, про умови продажу та строки платежів тощо

Учасники картелю зберігають господарську, комерційну, виробничу та юридичну самостійність. Картелі найчастіше створюються в межах однієї галузі. Виділяють такі їх типи:

Внутрішні картелі створюються в межах національного ринку або його частини. До них входять як дрібні, так і великі підприємства.

Експортні картелі до складу яких входять національні фірми-експортери.

Імпортні картелі створюються фірмами, що переважно є великими імпортерами товарів, з метою протистояння постачальникам цих товарів.

Міжнародні картелі створюються фірмами кількох країн, які здійснюють імпорт, експорт товарів або те й інше одночасно.

Внаслідок активної антимонопольної протидії урядів багатьох країн діяльності картелів з'явилися різновиди картельних союзів — конвенція, корнер, ринг, джентльменська угода тощо.

Конвенція — один із видів міжнародного договору, згідно з яким установлюються взаємні права та обов'язки держави, норми загального характеру. Конвенції можуть укладатися, між фірмами різних країн.

Корнер - це угода про скупку товарів або цінних паперів для наступного спекулятивного перепродажу. Обмеження конкуренції всередині корнера дає змогу великим учасникам диктувати свої умови малим фірмам і водночас захищає їх від конкуренції з боку аутсайдерів.

Ринг — угода, метою якої є короткострокова скупка товару або затримка його на складі для підвищення цін та отримання монопольного прибутку.

Рівновага, що встановлюється в картелі, як правило, не буває довгостроковою та міцною. Під впливом конкуренції картелі розпадаються, щоб через деякий час знову виникнути. Загалом це нестійка форма об'єднань.

Синдикат - організаційна форма існування різновиду картельної угоди, що передбачає реалізацію продукції учасників через створюваний спільний збутовий орган або збутову мережу одного з учасників об'єднання. Так само може здійснюватись закупівля сировини для всіх учасників синдикату. Отже, у синдикаті централізується уся комерційна діяльність учасників, включаючи визначення цін, обсягів поставок тощо. При цьому юридична та виробнича самостійність підприємств, що входять до синдикату, зберігається, а комерційна - втрачається.

У нашій країні синдикати існували в роки непу. Це були об'єднання промислових трестів з метою централізації оптового збуту продукції, закупівлі сировини та планування торговельних операцій. У 30-ті роки синдикати були ліквідовані, а на їх основі створені промислові та виробничі об'єднання.

Трест - монополістичне об'єднання підприємств, що раніше належали різним підприємцям, в єдиний виробничо-господарський комплекс. При цьому підприємства повністю втрачають свою юридичну і господарську самостійність, оскільки інтегруються всі напрями їх діяльності.

Юридично утворення тресту означає передання контролю над раніше незалежними підприємствами у формі контрольного пакета акцій або особливого довірчого сертифіката іншому суб'єкту господарської діяльності - засновнику тресту або групі засновників - так званій довірчій раді. При цьому може досягатися величезна концентрація капіталу, яка дає змогу проводити в межах об'єднаних у трест підприємств єдину економічну та технічну політику.

Трест має деяку незавершеність процесу централізації капіталу. Вона виражається в тому, що загальний прибуток, отриманий трестом, розподіляється відповідно до пайової участі окремих підприємств - учасників тресту. Тобто централізовані фонди капітальних вкладень не створюються. З цього погляду трест є попередником таких форм об'єднання підприємств, як концерн та холдингова компанія.

Державні (комунальні) господарські об'єднання – це об'єднання підприємств, утворене державними (комунальними) підприємствами за рішенням Кабінету Міністрів України, міністерств або інших компетентних органів місцевого самоврядування.

До основних характеристик державних (комунальних) господарських об'єднань варто віднести:

створюються переважно у формі корпорації або концерну, незалежно від найменування об'єднання;

утворюються лише в тих галузях, де це спеціально дозволено законодавством;

до їх складу повинні входити технологічно зв'язані між собою державні підприємства та господарські організації, що здійснюють єдиний технологічний процес, в якому кожне з підприємств має свою частину.

вони обмежені окремою територією, на якій знаходяться всі підприємства одного об'єднання;

установчим документом є статут;

очолює таке об'єднання генеральний директор, який призначається міністерством або органом місцевого самоврядування;

апарат управління утримується за рахунок відрахувань від прибутку підприємств та господарських організацій учасників об'єднання, норматив яких встановлюється міністерством або органом місцевого самоврядування для кожного об'єднання;

основним призначенням державного господарського об'єднання є проведення політики відповідного міністерства в рамках підприємств, які об'єднуються та об'єднання зусиль та засобів всіх підприємств об'єднання в цілях виробничо-господарського розвитку даного угруповання (створення й розвиток виробничої інфраструктури).

Державне (комунальне) господарське об'єднання є юридичною особою. Всі підприємства, які входять до об'єднання зберігають права юридичної особи та користуються господарською самостійністю в рамках компетенції підприємств - не власників. Компетенція державного (комунального) господарського об'єднання формується за рахунок делегування йому функцій міністерства або органу місцевого самоврядування як представника власника майна державних та комунальних підприємств та організацій.

***Промислово-фінансова група** є об'єднанням, яке створюється за рішенням Кабінету Міністрів України на певний строк з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міжнародними договорами України, а також з метою виробництва кінцевої продукції. Кінцева продукція - це вся продукція, включаючи науково-технічну документацію та інші об'єкти права інтелектуальної власності, з метою виробництва якої створюється промислово-фінансова група.*

До складу групи можуть входити промислові та інші підприємства, наукові і проектні установи, установи і організації усіх форм власності. Серед них визначається головне підприємство, яке має виключне право діяти від імені промислово-фінансової групи як учасника господарських відносин. Дане об'єднання підприємств не є юридичною особою і не підлягає державній реєстрації як суб'єкт господарювання.

Ряд особливостей порівняно із господарськими об'єднаннями мають системні господарські утворення холдингові компанії, які, як і промислово-фінансові групи, не мають статусу юридичної особи. Відповідно до Господарського кодексу ***холдингова компанія*** - це акціонерне товариство, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій двох або більше корпоративних підприємств. В свою чергу під холдинговим корпоративним пакетом акцій розуміють пакет акцій корпоративного підприємства, який перевищує 50 відсотків чи становить величину, яка забезпечує

право вирішального впливу на господарську діяльність корпоративного підприємства.

Розрізняють типи холдингів:

чистий холдинг створюється для фінансового контролю та управління **дочірніми** підприємствами;

змішаний холдинг метою його діяльності є відповідна статутна підприємницька діяльність (промислова, торговельна, транспортна, кредитно-фінансова тощо).

Офшорні компанії створюються в так званих офшорних зонах. Ці зони деякі держави виділяють з метою залучення іноземних інвестицій та формування сприятливого підприємницького клімату.

Успіх підприємництва в офшорних зонах залежить від таких чинників:

- характеру пільг та привілеїв, які надаються;
- стабільності політичного стану в країні;
- рівня економічного розвитку офшорного регіону;
- можливості безперешкодного бізнесу в країні та виїзду з неї;
- близькості зони до місця постійного проживання підприємця;
- рівня розвитку інфраструктури та комунікацій, що дає змогу забезпечити за короткий термін комерційні цілі;
- рівня правової захищеності підприємництва;
- можливості отримання достовірної інформації про їх фінансовий стан.

Пільги, які надає уряд країни компаніям, створеним в офшорних зонах:

- низький рівень податкових ставок та спрощена схема їх нарахування і сплати;
- можливість укладення торговельних контрактів на пільгових умовах;
- прості процедури трансферу вимог при здійсненні торговельних операцій;
- спрощений порядок списання витрат, пов'язаних з укладанням угод;
- анонімність власників, що значно спрощує видачу різних дозволів та ліцензій;
- надання ексклюзивних прав, що передбачають пільговий порядок продажу продукції як у країні, де функціонує офшорна компанія, так і в інших країнах.

Офшорні компанії можуть мати найрізноманітніші структуру та статутні види діяльності. Так, вони можуть бути представлені комерційними організаціями, інкасаторськими фірмами для збору роялті, відсоткових відрахувань та комісійних винагород, компаніями з торгівлі нерухомістю, фінансово-кредитними організаціями, інвестиційними інноваціями тощо.

ТЕМА 4. СТРУКТУРА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

1. Сутність і функції процесу керування.
2. Методи керування підприємством.
3. Загальна структура.
4. Організаційна структура управління підприємством.
5. Виробнича структура підприємства.

1. Сутність і функції процесу керування

Діяльність підприємства складається з трьох основоположних процесів: отримання ресурсів із зовнішнього середовища; виготовлення продукту; передавання продукту у зовнішнє середовище. Ключову роль у підтриманні балансу між цими процесами, а також приведенні в дію потенціалу підприємства для їх здійснення на лежить управлінню.

У широкому розумінні управління — це вплив на діяльність людини (або групи людей), за допомогою якого її праця узгоджується з діяльністю інших людей (або груп людей) для досягнення спільної мети, спільного результату. Управління покликане координувати процеси, які відбуваються на підприємстві.

Сформульоване так визначення управління дає змогу розглядати підприємство як соціально-економічну систему, що складається з двох взаємопов'язаних підсистем: керуючої і керованої,

Керуюча підсистема (суб'єкт управління) — це людина або група людей, які здійснюють управлінський вплив на керовану підсистему (об'єкт управління) за допомогою певних засобів. Керована підсистема підприємства являє собою єдність соціального (люди) і технічного (сировина, обладнання, технологія тощо) елементів процесу виробництва.

Керуючу підсистему характеризують:

1. елементи, з яких вона складається, і зв'язки, які існують поміж ними (статика управління). Елементи керуючої підсистеми — це співробітники та керуючі органи підприємства, які беруть участь у процесі управління.

2. процеси, які відбуваються в її межах, тобто послідовність дій, з яких формується вплив керуючої підсистеми на керовану (динаміка управління);

3. механізми управління — комплекс засобів впливу на керовану підсистему підприємства.

До основних складових системи управління підприємством належать:

1) *ланки управління підприємством* організаційно відокремлені за критерієм спеціалізації або комбінації функцій управління, сфер управління, обсягів і масштабів повноважень одиниці системи управління (управлінські органи, підрозділи, відділення, сектори, групи);

2) *функції управління* — види діяльності, які виникають унаслідок поділу управління на окремі складові за ознакою подібності змісту роботи, що виконується в їх межах та їхньої цільової спрямованості. Функції управління характеризують зміст управлінської діяльності;

3) *структура управління підприємством* — склад, взаємозв'язки і підпорядкованість ланок та керівників апарату управління підприємством. Вона відображає сукупність ланок управління підприємством, сферу їх відповідальності та ієрархію взаємовідносин між ними в процесі управління;

4) *процес управління* — послідовність дій ланок управління, необхідних для формування впливу на керовану підсистему підприємства. З позицій практики процес управління являє собою низку операцій (процедур) з розроблення й прийняття управлінських рішень у їх певній послідовності та комбінації;

5) *механізм управління* — методи (важелі), за допомогою яких здійснюється вплив керуючої підсистеми на керовану підсистему підприємства. Завдяки механізмам управління вплив керуючої підсистеми приводить до зміни ситуацій, тобто потенціал управління перетворюється у конкретну цілеспрямовану діяльність співробітників підприємства.

Функції управління — це спеціалізовані види управлінської діяльності, які виникають внаслідок поділу процесу управління на окремі складові за ознакою подібності змісту робіт, що виконуються в їх межах, та їхньої цільової спрямованості.

Функції управління поділяють на дві групи:

1. Конкретні - функції, які визначають спрямованість управління на конкретний об'єкт.

Конкретні функції управління класифікують за такими ознаками:

- за процесами управління — функції управління основним, допоміжним виробництвом, технічною підготовкою, матеріально-технічним забезпеченням, капітальним будівництвом, зовнішньоекономічною діяльністю тощо;

- за об'єктами управління — функції управління підприємством, цехом, службою, відділом, дільницею, бригадою, сектором, групою тощо;

- за елементами виробничо-господарської діяльності — функції управління працею, інноваціями, фінансами тощо.

Конкретні функції управління підприємством відображають такі його особливості, як вид діяльності, тип виробництва, спеціалізацію, складність виробництва продукції тощо.

2. Загальні - відносять взаємопов'язані універсальні види управлінської діяльності, які аналогічні для всіх підприємств, незалежно від їх призначення й особливостей підприємства, наявності (або відсутності) того або іншого об'єкта чи процесу в його керованій підсистемі. Вони розкривають сутність управління на всіх рівнях.

За характером виконуваних робіт у цій групі виокремлюють функції управління: планування, організація, мотивація, контроль.

Функція планування полягає у визначенні цілей діяльності підприємства та виборі засобів (шляхів) їх досягнення. Реалізація даної функції управління передбачає:

- 1) прогнозування;
- 2) цілевстановлення;
- 3) розроблення планів діяльності підприємства.

Прогнозування — це процес розроблення і обґрунтування гіпотези про імовірні тенденції розвитку та можливий майбутній стан підприємства і його зовнішнього середовища.

Цілевстановлення як складова функції планування передбачає визначення місії та цілей діяльності підприємства.

Цілі підприємства — це конкретні, кількісно виражені бажані результати його діяльності, яких воно прагне досягти в певний момент у майбутньому.

Цілі класифікують:

1. залежно від часового інтервалу, необхідного для досягнення цілей:
 - ✓ довгострокові;
 - ✓ короткострокові - характерна конкретизація і деталізація у таких питаннях хто, що і коли має виконувати;
 - ✓ середньострокові.

2. за напрямками їх встановлення та за рівнями ієрархії:
прибутковість, позиція на ринку, продуктивність, фінансові ресурси, виробничі потужності, освоєння нових видів продукції, впровадження нової технології та ін.

Функція організації — це вид управлінської діяльності, спрямований на розподіл робіт між окремими виконавцями та їх групами, встановлення взаємозв'язків між ними та узгодження їх діяльності з метою досягнення цілей підприємства.

Основними складовими організаційної діяльності на підприємстві є:

- ✓ розподіл праці;
- ✓ департаменталізація;
- ✓ делегування повноважень;
- ✓ встановлення діапазону контролю;
- ✓ розроблення механізмів координації робіт та видів діяльності.

Мотивація — це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, спрямованої на досягнення певної мети.

Процес мотивації — це процес впливу на людину з метою її спонукання до певних дій, спрямованих на досягнення цілей організації. У моделі процесу мотивації, можна виокремити шість етапів:

- ✓ констатація ситуації виникнення потреби. Потреба виникає тоді, коли людина відчуває, що їй чогось не вистачає;
- ✓ пошук шляхів усунення потреби;
- ✓ визначення цілей або напрямів дій для усунення потреби;
- ✓ виконання дій;
- ✓ отримання винагороди.
- ✓ визначення ступеня відповідності отриманої винагороди очікуваним результатам дій.

Функція мотивації - це процес впливу на людину шляхом створення умов, які дають змогу їй відчувати, що вона може задовольнити свої потреби такою поведінкою, яка забезпечить досягнення цілей організації.

Функція контролю - це вид управлінської діяльності, спрямований на забезпечення досягнення цілей підприємства шляхом постійного спостереження за змінами його стану та усунення відхилень, що при цьому виникають. У межах процесу контролю, можна виокремити три основні типи:

- 1) вимірювання реальних процесів, що відбуваються на підприємстві;
- 2) зіставлення результатів реального виконання із раніше встановленими стандартами (планами діяльності);

3) реакція на порівняння (коригуючі дії або зміна стандартів).

За критерієм часу здійснення контрольних операцій розрізняють:

— *випереджаючий контроль* спрямований на контроль «входів» в організацію здійснюється ще до початку трансформаційного процесу.

— *поточний контроль* здійснюється безпосередньо під час трансформаційного процесу. Він спрямований на вимірювання практичних результатів діяльності й оперативне реагування на відхилення, що виникають.

2. Методи управління діяльністю підприємства

Методи управління — це способи і прийоми впливу суб'єкта управління на об'єкт управління для досягнення визначених цілей його діяльності.

Основною ознакою класифікації методів управління є внутрішній зміст мотивів, якими керується людина у процесі виробничої чи іншої діяльності. За своїм змістом мотиви діяльності людини можна поділити на:

1) матеріальні, які ґрунтуються на майнових та економічних інтересах;
2) соціально-психологічні, які випливають із усвідомлення працівником важливості міжособистісних стосунків і зв'язків та соціальних процесів, що виникають у трудових колективах;

3) мотиви примусового характеру, які виникають унаслідок визнання підлеглим права керівника віддавати накази і свого обов'язку йому підкорятися.

Розрізняють економічні, соціально-психологічні та адміністративні методи управління.

Методи управління залежно від напряму впливу на керований об'єкт поділяються на:

методи прямого впливу (накази, розпорядження, інструкції, тарифи тощо);
методи опосередкованого (непрямого) впливу (методи підбору колективу за різними ознаками, методи формування психологічного клімату в колективі тощо).

Економічні методи управління — це сукупність способів впливу на об'єкт управління шляхом створення економічних умов, які спонукають працівників підприємства діяти у визначеному напрямі і досягати поставлених перед ними завдань.

Соціально-психологічні методи управління — це сукупність способів впливу на міжособистісні стосунки і зв'язки, психологічні відносини і соціальні процеси, що складаються у трудових колективах з метою максимально повного використання потенціалу працівників.

До основних соціально-психологічних методів управління належать:

— соціальні плани — передбачають створення сприятливих умов праці, забезпечення відпочинку, організацію побуту, медичного обслуговування, охорони праці тощо;

— моральні стимули — впливають на особу через нагородження орденами, медалями, грамотами, присвоєння звань тощо;

— методи формування колективів та соціально-психологічного клімату в них — забезпечують вплив на засадах добору членів колективів за особливостями характерів, стажем роботи, призначення їх на відповідні робочі місця тощо.

Адміністративні методи управління — це сукупність способів впливу на об'єкт управління, що ґрунтуються на використанні організаційних відносин та адміністративній владі керівника. Вони базуються на мотивах примусового характеру, що і зумовлює такі їх особливості.

3. Загальна структура підприємства

Структура підприємства - внутрішній устрій конкретного підприємства, який характеризує склад підрозділів і систему зв'язків, підпорядкованості та взаємовідносин між ними.

Розрізняють загальну, виробничу й організаційну структури підприємства.

Під *загальною структурою підприємства* розуміється комплекс виробничих та обслуговуючих підрозділів, а також апарат управління підприємством. Загальна структура підприємства характеризується взаємозв'язками і співвідношеннями між цими підрозділами за розміром зайнятих площ, чисельністю працівників і пропускнуою здатністю (потужністю).

До *виробничих підрозділів* належать цехи, дільниці, бригади, в яких виготовляється, проходить контрольну перевірку основна продукція, що виробляється підприємством, засоби виробництва, які придбані на стороні, матеріали й напівфабрикати, запасні частини для обслуговування виробів та ремонту в процесі експлуатації, різні види енергії для технологічних цілей тощо. До *підрозділів, які обслуговують працівників*, належать житлово-комунальні господарства, їхні служби, їдальні, буфети, дитячі сади та ясла, санаторії, пансіонати, будинки відпочинку, профілакторії, медсанчастини, добровільні спортивні товариства, відділи технічного навчання й навчальні заклади, які займаються підвищенням виробничої кваліфікації, культурного рівня робітників, інженерно-технічних працівників і службовців.

В цілому комплекс цехів, господарств і служб підприємства, які забезпечують необхідні умови для нормального функціонування основного виробництва і всіх сфер діяльності підприємств – *це інфраструктура підприємства*.

Особливістю сільськогосподарського виробництва є те, що його виробничі підрозділи представлені галузями.

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. Адже на рівні держави сільське господарство розглядається як галузь національної економіки. Водночас сільське господарство являє собою таку сферу матеріального виробництва, яка сама 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. Кожне аграрне підприємство, крім вузькоспеціалізованих, розвиває кілька галузей, які перебувають у певному співвідношенні (поєднанні).

Залежно від економічної ролі, яку відіграють галузі в економіці підприємства, їх поділяють:

- **головні** - відносять галузі, які формують виробничий напрям підприємства, його спеціалізацію.

- **додаткові галузі** - мають, як правило, товарне значення. Основна їх функція полягає в тому, щоб підвищити доходність підприємства, створити необхідні умови для успішного розвитку головної галузі (галузей спеціалізації), забезпечити найкраще використання матеріальних ресурсів і робочої сили, пом'якшити сезонність виробництва.

- **підсобні сільськогосподарські галузі** – розвивають з метою самозабезпечення певними видами сільськогосподарської продукції, мають невелике 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.

4. Організаційні структури управління підприємствами.

Згідно з виробничою й загальною структурою підприємства (організації) формуються конкретні органи управління ним (нею). Водночас поділ праці у сфері управління зумовлює групування однорідних за функціями робіт і зосередження таких робіт у підрозділах апарату управління.

Це означає, що управлінський персонал підприємства (організації) поділяється на лінійний та функціональний (штабний, апаратний).

Лінійний персонал забезпечує безпосереднє керівництво виробництвом (діяльністю фірми). Функціональний же персонал допомагає лінійним керівникам виконувати функції управління своїми підрозділами (службами, відділами). При цьому між лінійними керівниками та посадовими особами апарату управління виникають певні організаційні відносини. Сукупність лінійних та апаратних органів управління і відносини між ними утворюють систему управління фірмою. *Організаційна структура управління будь-яким суб'єктом господарювання* — це форма системи управління, яка визначає склад, взаємодію та підпорядкованість її елементів.

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

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

Функціональні зв'язки характеризують взаємодію керівників, які виконують певні функції на різних рівнях управління, але між ними не існує

адміністративного підпорядкування (начальник цеху—начальник планово-економічного відділу).

Міжфункціональні зв'язки мають місце між підрозділами того самого рівня управління (начальник цеху—начальник цеху, начальник служби маркетингу—начальник конструкторського відділу). Характер зв'язків визначає відповідний тип організаційної структури управління суб'єктом господарювання.

Типи організаційних структур управління

У практиці господарювання можуть застосовуватися кілька типів організаційних структур залежно від масштабів діяльності, виробничо-технологічних особливостей, стратегічних і поточних завдань діяльності підприємства (фірми).

I. Лінійна організаційна структура управління — це така структура, між елементами якої існують лише одноканальні взаємодії. За такої організаційної структури управління кожний підлеглий має лише одного керівника, який і виконує всі адміністративні та спеціальні функції у відповідному структурному підрозділі. Перевагами організаційної структури управління лінійного типу є: чіткість взаємовідносин, однозначність команд, оперативність підготовки та реалізації управлінських рішень, надійний контроль.

II. Основою функціональної організаційної структури управління є поділ функцій управління між окремими підрозділами апарату управління. Відтак кожний виробничий підрозділ одержує розпорядження одночасно від кількох керівників функціональних відділів. Така організаційна структура управління забезпечує компетентне керівництво стосовно кожної управлінської функції. Проте цей тип оргструктури має певні недоліки: можлива суперечливість розпоряджень, труднощі координації діяльності управлінських служб, гальмування оперативності роботи органів управління.

III. Лінійно-функціональна організаційна структура управління спирається на розподіл повноважень та відповідальності за функціями управління і прийняття рішень по вертикалі. Вона дає змогу організувати управління за лінійною схемою (директор—начальник цеху—майстер), а функціональні відділи апарату управління підприємства лише допомагають лінійним керівникам вирішувати управлінські завдання. При цьому лінійних керівників не підпорядковано керівникам функціональних відділів апарату управління.

Така структура управління завдяки своїй ієрархічності забезпечує швидку реалізацію управлінських рішень, сприяє спеціалізації і підвищенню ефективності роботи функціональних служб, уможливорює необхідний маневр ресурсами. Вона є найдоцільнішою за масового виробництва зі сталим асортиментом продукції та незначними еволюційними змінами технології її виготовлення. Проте за умов частих технологічних змін, оновлення номенклатури продукції використання цієї оргструктури уповільнює терміни підготовки і прийняття управлінських рішень, не забезпечує належної злагодженості в роботі функціональних відділів (підрозділів).

IV. Дивізійна організаційна структура управління базується на поглибленні поділу управлінської праці. За її застосування відбуваються процеси

децентралізації оперативних функцій управління, здійснюваних виробничими структурними ланками, і централізації загальнокорпоративних (стратегічні рішення, маркетингові дослідження, фінансова діяльність тощо) функцій, які зосереджуються у вищих ланках адміністрації інтегрованих підприємницьких структур.

Отже, за дивізіональної структури кожний виробничий підрозділ корпорації (концерну) має власну достатньо розгалужену структуру управління, яка забезпечує автономне його функціонування. Лише стратегічні функції управління централізовано на корпоративному рівні. За дивізіональної структури управління групування видів діяльності суб'єкта господарювання здійснюється із застосуванням принципу поділу праці за цілями. Це означає, що навколо певного виробництва формується автономна організаційна спільність. При цьому можливі три способи групування виробничих підрозділів:

- 1) продуктовий (виготовлення певного продукту);
- 2) за групами споживачів (задоволення потреб певної групи споживачів);
- 3) за місцем знаходження (розміщення в певному географічному районі).

Перевагами дивізіональної організаційної структури управління є: гнучке реагування на зміни в зовнішньому середовищі, швидке прийняття управлінських рішень та поліпшення їхньої якості. Але водночас вона потребує збільшення чисельності апарату управління і витрат на його утримання.

V. За матричної організаційної структури управління поряд із лінійними керівниками підприємства й раціональним апаратом управління виокремлюють (формують) ще й тимчасові предметно-спеціалізовані ланки — проектні групи.

Проектні групи утворюються зі спеціалістів постійних функціональних відділів і лише тимчасово підпорядковуються керівнику проекту. Після завершення робіт над проектом вони повертаються до своїх функціональних підрозділів.

Керівник проекту виконує роль лінійного керівника щодо спеціалістів проектної групи. Одночасно він є функціональним керівником щодо виробничих підрозділів підприємства, котрі забезпечують реалізацію проекту.

Головна особливість матричних організаційних структур — це їхня винятково висока гнучкість та орієнтація на нововведення. Проте матричні структури управління мають і певні недоліки: збільшення чисельності управлінського персоналу, зростання кількості інформаційних зв'язків між працівниками підрозділів, можливі конфліктні ситуації між ними.

Використання матричної організаційної структури управління є виправданим на підприємствах, що об'єднують велику кількість виробництв із коротким життєвим циклом продукції, і здебільшого тільки за умови високодинамічного ринкового середовища.

5. Виробнича структура підприємства

Основним змістом діяльності кожного виробничого підприємства є виробничий процес.

Виробничий процес — це сукупність взаємопов'язаних основних, допоміжних та обслуговуючих процесів, у результаті яких вихідні матеріали й напівфабрикати перетворюються на готову продукцію.

Виробничі процеси на підприємстві здійснюються у відповідних підрозділах, склад яких характеризує виробничу структуру підприємства.

Виробнича структура підприємства характеризує кількісне співвідношення і розміри внутрішніх структурних підрозділів підприємства, а також механізм їхнього взаємозв'язку.

Види виробничих структур:

- цехова (головним виробничим підрозділом підприємства є цех — адміністративне відокремлена частина підприємства, в якій виконується комплекс робіт відповідно до внутрішньозаводської спеціалізації);

- безцехова (основою побудови є виробнича ділянка);

- корпусна (основним підрозділом є корпус — об'єднання однотипних цехів);

- комбінатська (на підприємствах, де здійснюються багатостадійні процеси виробництва).

Структура залежить від характеру продукції, яку виробляє підприємство, рівня спеціалізації і кооперування з іншими підприємствами, технологічного процесу, виробничих потужностей тощо. Як правило, підприємство має основні цехи, в яких безпосередньо виготовляють продукцію, і допоміжні цехи та служби, що обслуговують та забезпечують безперервну роботу основних цехів.

Спеціалізовані підприємства мають просту виробничу структуру, а універсальні — складну. На невеликих за обсягом продукції підприємствах, як правило, існує безцехова структура, а на великих підприємствах доцільними є укрупнені цехи. Виробнича структура сільськогосподарських підприємств має окремі внутрішньогосподарські підрозділи: відділки, ферми, бригади.

Таким чином, виробнича структура є формою організації виробничого процесу підприємства. Виробничі процеси, за допомогою яких предмети праці перетворюються на готовий продукт, є основними й утворюють основне виробництво. Матеріальними об'єктами виробничої структури підприємств є цехи, ділянки, лабораторії. У них виробляється, проходить технічний контроль і випробовується кінцева продукція, комплектуючі вироби, матеріали і напівфабрикати, запчастини, перетворюються види енергії.

ТЕМА 5. РИНОК І ПРОДУКЦІЯ

1. Ринок, його економічна сутність та функції.
2. Види ринку.
3. Інфраструктура ринку.
4. Загальна характеристика продукції та її виробництво.

1. Ринок, його економічна сутність та функції

Історично слово «ринок» характеризувало певне місце, де продавалися та купувалися товари. Як правило, це була торгова площа в центрі міста або спеціально обладнане приміщення, де зустрічалися продавці (власники товару) і покупці (власники грошей).

Тут у результаті досягнутої домовленості встановлювалися ціни на товар, який в обмін на гроші переходив у руки покупця. Якщо розглядати еволюцію ринку з точки зору суб'єктів ринкових відносин, то стає очевидним, що спочатку це були безпосередньо виробники і споживачі товарної продукції. Останнім часом у міру його розвитку й відокремлення в самостійні галузі торгівлі та грошового обігу, активними учасниками ринкових відносин стають торговельні й фінансові посередники: комерційні агенти, комівоєжери, консигнатори, брокери, дилери та ін.

Названі суб'єкти, діючи на правах фізичних або юридичних осіб, відіграють важливу роль у ринковій економіці, і не випадково, оскільки ринок являє собою складний механізм виявлення й узгодження економічних інтересів.

Поняття «ринок» сьогодні є чи не найпопулярнішим в нашому суспільстві. Зумовлено це переходом України до ринкової економіки, ринкових відносин.

Як економічна категорія, поняття «ринок» відображає сутність економічних відносин, що виникають між суб'єктами економічної системи (виробниками і покупцями) з приводу обміну результатами і умовами (факторами) виробництва. Економічні відносини завжди проявляються як економічні інтереси (усвідомлені людиною потреби, спонукальні мотиви господарської діяльності). Тому ринок – поняття, що відображає процес взаємодії економічних інтересів суб'єктів господарської системи. Отже, поняття «ринок» тотожне поняттю «ринкові відносини».

Економічна система, що функціонує на засадах ринкових відносин, у реальній дійсності є формою організації господарської діяльності суспільства, яку називають по-різному: ринкова система, система вільного підприємництва або ж просто – ринок. Таким чином, поняття ринок розглядається як у вузькому, так і в широкому значенні. В першому – це форма економічного обміну, в другому – система відносин господарювання, здатна вирішувати життєво важливі завдання у сферах суспільного виробництва, обміну, розподілу та споживання.

Ринок виступає як сукупність форм і організації співробітництва людей один з одним, призначених для того, щоб звести разом з комерційною метою продавців та покупців, а також надати можливість першим продати, другим – купити товар. Як явище господарського життя, ринок з'явився багато сотень років тому як наслідок природно-історичного розвитку виробництва і обміну, що породили товарне ведення господарства. Відбувалося це через розвиток суспільного поділу праці, появу економічно самостійних, юридичних суб'єктів і перехід від натурального виробництва до прямого продуктообміну, а потім і до товарного обміну на ринку.

Більш повно і глибоко сутність ринку розкривається через функції, які він виконує. До основних функцій відносяться регулююча, стимулююча, економічного відбору, інтеграційна, розподільча, алокаційна, інформаційна, посередницька, сануюча (оздоровча).

Регулююча функція – знаходить своє відображення через механізм ринкових законів, у необхідності пропорції відтворення. Завдяки цінам ринок стимулює впровадження досягнень науки та техніки у виробництво, що забезпечує розширення асортименту товарів та послуг.

Стимулююча функція – ринок спонукає виробників товарів до зниження витрат, підвищення якості та споживчих властивостей товарів.

Функція економічного відбору полягає в тому, що завдяки конкуренції суспільне виробництво звільняється від економічно слабких, нежиттєздатних підприємств. Ринок – це найоб'єктивніший суддя і найдемократичніший механізм економічного відбору ефективно діючих господарств. Процес відбору – жорстокий і безжалісний, але скаржитися можна хіба що на свою некомпетентність. Реалізуючи цю функцію, ринок підвищує прибутковість економіки в цілому.

Розподільча функція – доходи споживачів і виробників у ринковій економіці диференціюються через ціни, зумовлюючи соціальне розшарування суспільства за доходами.

Алокаційна функція – ринок забезпечує виробництво оптимальної кількості товарів та послуг за допомогою найефективнішої комбінації ресурсів.

Інформаційна функція – саме ринок дає об'єктивну інформацію про те, які товари користуються попитом; кожне підприємство може регулювати власне виробництво.

Сануюча (оздоровча) функція – ринок очищує суспільне виробництво від економічно слабких та нежиттєздатних господарських одиниць. Відзначені умови існування та функціонування ринку, його функції визначають ринок, як конкретну форму господарської діяльності суспільства, яка одержала назву ринкової системи господарювання, або ринкової економіки.

2. Види ринку

Ринок предметів споживання і послуг. Ринок споживчих товарів і послуг являє собою сферу обігу, за допомогою якої реалізуються товари народного споживання та послуги. Ця сфера забезпечує задоволення потреб різних соціальних груп, кожної сім'ї, кожної людини.

Послуга – це особлива споживна вартість, що задовольняє певні потреби людини. Особливістю послуги як товару (порівняно із звичайним товаром, втіленим у речі) є те, що вона корисна не як річ, а як діяльність. Тому споживання послуги збігається з процесом її створення, з діяльністю, а їх неможливо нагромаджувати, транспортувати. Складовими елементами ринку предметів споживання є виробництво товарів тривалого користування (телевізорів, холодильників, автомобілів, відеотехніки тощо) та поточного споживання. Даний ринок найбільш схильний до коливання попиту та пропозиції грошового обігу,

інфляції. Для функціонування ринку товарів і послуг потрібна розвинута гуртова та роздрібна торгівля.

У межах споживчих товарів і послуг потрібно виділити ринок продовольчих товарів і ринок промислових або непродовольчих товарів. Для України характерним є дефіцит багатьох товарів, що забезпечує виробнику і продавцю монопольне становище, надаючи можливість встановлювати підвищені ціни, протидіяти формуванню ринкових відносин. Найважливішими напрямками формування ринку предметів споживання в Україні є: ліквідація глибокої диспропорції в народному господарстві між виробництвом засобів виробництва і виробництвом предметів споживання; розвиток підприємництва у сфері виробництва й збуту продовольчих і непродовольчих товарів; переходу до вільного ціноутворення на більшість товарів; захисту споживчого ринку та ін. Головною умовою розширення ринку послуг в Україні є зростання продуктивності праці у сфері матеріального виробництва, насичення ринку товарами широкого вжитку, що дозволяє збільшити зайнятість у сфері нематеріального виробництва, значно розширити асортимент платних і безкоштовних послуг для населення. Крім цього, важливими умовами зростання обсягу ринку послуг є підвищення реальної заробітної плати, формування повноцінного ринку робочої сили та інші фактори.

Ринок засобів виробництва. Свобода економічної діяльності господарюючих суб'єктів, їхня самостійність залежить від забезпеченості засобами виробництва, можливості вільної реалізації продукції, встановлення цін на неї, укладання договорів. Підприємство існує лише тоді, коли кожна юридична чи фізична особа має можливість вільно придбати будь-які засоби виробництва.

У ринку засобів виробництва виділяють ринок засобів праці і ринок предметів праці. Ринок засобів праці поділяється на ринок нового і вживаного устаткування, а також ринок специфічного устаткування, що виготовляється на індивідуальні замовлення.

Для створення широкомасштабного і високоефективного ринку засобів виробництва в Україні мають відбутися докорінні перетворення і якомога швидший перехід до вільної торгівлі засобами виробництва, де б її суб'єктами були різні власники, тобто необхідно забезпечити реальний плюралізм форм власності.

Фінансовий ринок – це певна сукупність економічних відносин з приводу організації і купівлі-продажу вільних грошових коштів та їх перетворення на грошовий капітал. Суб'єктами цих відносин є підприємства різних форм власності, населення, комерційні банки, фінансово-кредитні організації та ін. Об'єктами фінансового ринку є особливості заощадження населення, тимчасово вільні кошти, що утворюються в процесі обороту промислового і торговельного капіталу та ін. Фінансовий ринок включає: ринок капіталів (інвестиційний ринок), ринок кредитів, ринок цінних паперів, валютний ринок.

До ринку капіталів відносять перш за все товари і послуги виробничого призначення або такі товари і послуги, що безпосередньо не призначені для задоволення потреб населення, а непрямым чином (через поставку обладнання,

машин, технології, сировину, матеріали) спрямовані на вирішення завдань із задоволення потреб суспільства необхідними благами. Для даного ринку характерна постійність та довгостроковість виробничих зв'язків, великомасштабність комерційних операцій, оскільки, як правило, з цим ринком пов'язано вирішення проблем інвестицій або капітальних вкладень.

Кредитний ринок є системою відносин між позикодавцями і позичальниками з приводу позики в товарній або грошовій формі. Суб'єктами кредитного ринку виступають юридичні особи (підприємства, організації, банки, держава) через свої повноправні органи, а також фізичні особи (громадяни).

Ринок цінних паперів є прямим продовженням кредитного ринку. Цінні папери – це грошові документи, що визначають взаємовідносини між суб'єктами, що їх випустили і тими, хто придбав їх. Вони передбачають виплату доходу у вигляді дивідендів або відсотків, а також можливість передачі грошових та інших прав, передбачених цими документами, особам, що є їх власниками. Згідно із Законом України «Про цінні папери і фондову біржу», в Україні випускаються такі види цінних паперів: акції, облігації, зобов'язання державної скарбниці, ощадні сертифікати, векселі.

Розрізняють первинний і вторинний ринки цінних паперів. На первинному ринку здійснюється продаж нових паперів після їх емісії (випуску). Вторинний ринок цінних паперів, на якому обертаються раніше випущені акції та облігації, тобто здійснюється їх перепродаж, обслуговується фондовою біржею.

Для розвитку фінансового ринку в Україні необхідно насамперед подолати економічну кризу, повернути трудящим вилучені державою трудові заощадження, індексувати заробітну плату, пенсії, стипендії відповідно до зростання цін, інтенсивніше здійснювати акціонування власності, створювати інвестиційні фонди тощо.

Валютний ринок – це такий специфічний ринок, де предметом купівлі-продажу є різні національні валюти. Його функціонування зумовлено розвитком зовнішньоекономічних зв'язків між різними країнами і необхідністю взаємних розрахунків. З погляду організаційних відносин цей ринок функціонує через кореспондентські рахунки між банками різних країн, у вигляді валютних бірж. Найважливішими для світових валютних операцій є Нью-Йоркська, Лондонська, Паризька та Токійська валютні біржі.

Практика функціонування ринкової системи свідчить, що заборона здійснювати валютні операції всім учасникам економічного життя призводить до формування «чорного» або, так званих, паралельних ринків валюти, на яких курси валют відхиляються від офіційних курсів.

Ринок праці – це саморегульована система розподілу робочої сили із специфічними факторами конкуренції між її власниками за найбільш вигідні умови та оплату праці, а також між працедавцями – за залучення найбільш кваліфікованої робочої сили. Суб'єктами відносин на ринку праці виступають власники підприємств (працедавці) – «покупці» і окремі особи (працеємці) – «продавці».

Ринок інформації – це сукупність економічних відносин з приводу збирання, опрацювання, систематизації інформації та її продажу кінцевому споживачу. Від якості та обсягу інформації залежить правильність прийнятого рішення. Інформація є рідкісним благом, для отримання якого потрібні певні витрати. Між виробником і поживачем на ринку інформації є посередники, основне завдання яких – збирання і продаж інформації. Ці ринки відрізняються один від одного ступенем поінформованості та можливості реальних дій таких посередників у реалізації товарів і послуг.

3. Інфраструктура ринку

Під інфраструктурою ринку розуміють систему державних, приватних і громадських інститутів (організацій і установ) і технічних засобів, що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин, забезпечують їхню ефективну взаємодію та регулюють рух товарно-грошових потоків.

Розрізняють організаційно-технічну, фінансово-кредитну та науково-дослідну інфраструктуру ринку.

До організаційно-технічної інфраструктури ринку належать товарні біржі й аукціони, торгові будинки і торгові палати, холдингові й брокерські компанії, інформаційні центри та ярмарки, сервісні центри, різного роду асоціації підприємців і споживачів, транспортні комунікації засоби оперативного зв'язку.

Фінансово-кредитну інфраструктуру ринку утворюють банки, фондові й валютні біржі, страхові та інвестиційні компанії, фонди профспілок та інших громадських організацій. Це – всі ті, хто здатний здійснювати мобілізацію тимчасово вільних грошових ресурсів, перетворюючи їх у кредити, а потім і в капіталовкладення.

Науково-дослідницька інфраструктура ринку включає в себе наукові інститути з вивчення ринкових проблем, інформаційно-консультативні фірми, аудиторські організації, спеціальні навчальні заклади.

До інфраструктури ринку входить розгалужена система приватних, кооперативних, державних, змішаних гуртових і роздрібних торговельних структур, що визначають стан двох форм торгівлі в країні: гуртову і роздрібну.

Роздрібна торгівля – це торгівля, яка включає всю підприємницьку діяльність, пов'язану з продажем товарів і послуг безпосередньо кінцевим споживачам для їх особистого, сімейного чи домашнього використання. До роздрібно торгівлі належить величезна мережа магазинів, що включає універмаги, універсами, спеціалізовані магазини, супермаркети, магазини самообслуговування, склади тощо.

Гуртова торгівля – це частина внутрішньої торгівлі, яка охоплює продаж товарів як великими, так і малими партіями з метою їх перепродажу або виробничого споживання. Гуртова торгівля здійснюється за цінами, що нижчі від роздрібних цін, але вони повинні забезпечувати нормально працюючому промисловому та торговельному підприємству відшкодування витрат, внесення платежів у бюджет і створення фондів економічного стимулювання та прибуток.

Гуртова торгівля стимулює збут товарів, формує їх асортимент, складає і транспортує товари. Найбільш впливовими гуртовими торговельними структурами є великі торговельні фірми, торгові дома, дистриб'юторські фірми тощо.

У практиці ринкових зв'язків широко використовуються і такі форми організації оптової торгівлі як аукціон, ярмарок.

Аукціон (від лат. «аисгіо (аисгіопіх)» – продаж з публічних торгів) – це спеціально організований ринок товарів з визначними властивостями, що діє періодично у певному місці і в наперед обумовлений час на умовах змагання між покупцями. Право придбання товарів на аукціоні надається покупцям, які запропонували вищу ціну. На відміну відінших форм реалізації (через магазини, ярмарки і т. п.) аукціон передбачає не одночасне, а почергове пропонування товарів: дореалізації пропонується один товар (лот), після його продажу (або зняття з аукціону) – наступний і т. д.

Аукціони розрізняють внутрішні і зовнішні, відкриті і закриті тощо. У світовій практиці відомі декілька способів ведення акціонерних торгів: 1) з підвищенням цін; 2) з постійним пониженням цін. В умовах переходу України до ринку аукціон розглядається як один із способів приватизації державних та муніципальних підприємств.

Ярмарок (від нім. «jahrmakt» – щорічний ринок) – це ринок оптової торгівлі, який організовується регулярно, періодично і функціонує в певному місці, у встановлений час, а також сезонний розпродаж одного або багатьох видів товару. Ця своєрідна форма ринку має можливість при порівняно невеликих витратах у короткий термін на невеликих площах здійснювати плідні контакти між партнерами з метою укладення угод, обміну інформацією, реклами фірми та її продукції.

Ярмарки поділяються на універсальні, багатогалузеві, галузеві і спеціальні. За останні роки в Україні ярмарки усе більше поширюються.

Ринок засобів виробництва, предметів споживання і послуг, що стає все більш орієнтованим на конкретний, часто індивідуальний попит, викликав до життя появу і таких нових форм реалізації як лізинг, інжиніринг та ін.

Лізинг (від англ. «leasing» – оренда, майновий найм) – угода між орендарем, власником майна (машин, устаткування, транспортних засобів і т. д.) і орендаром про передачу майна в оренду на визначений строк за певну плату. За своїм економічним змістом лізинг являє собою специфічну форму кредитування продажу без передачі права власності на товар орендарю.

Інжиніринг (від англ. «engineering» – інженерно-консультаційні послуги) – це виділений у самостійну сферу діяльності комплекс інженерно-консультаційних послуг комерційного характеру щодо підготовки, забезпечення процесу виробництва та реалізації продукції щодо обслуговування будівництва та експлуатації промислових, інфраструктурних сільськогосподарських та інших об'єктів. Інжинірингові послуги діляться на дві групи: 1) послуги, пов'язані з підготовкою виробничого процесу; 2) послуги на забезпечення нормального ходу процесу виробництва і реалізації продукції.

Аудиторська фірма – це незалежна висококваліфікована організація, яка на замовлення клієнта та за його кошти здійснює ревізію його господарської діяльності з метою виявлення прорахунків та резервів вдосконалення, контролює й аналізує фінансову діяльність підприємств і організацій різних форм власності, бухгалтерські звіти та баланси.

Функціонування і дієздатність усіх елементів ринкової інфраструктури є важливою і необхідною умовою реальної ринкової трансформації економіки України. Розвиток цієї інфраструктури вимагає відповідного законодавства, юридичних гарантій й матеріально-фінансового забезпечення.

4. Загальна характеристика продукції та її виробництво

Продукція – сукупність матеріальних благ, добутих чи створених внаслідок виробничої діяльності:

- будь-яка продукція (товари) вітчизняного виробництва або імпортована на митну територію України, призначена для споживання та (або) виробництва іншої продукції, у тому числі напівфабрикати і сировина, а також матеріали, які використовуються у процесі її виробництва, зберігання, транспортування, реалізації, пакування та маркування;

- будь-який виріб, процес чи послуга, що виготовляється, здійснюється чи надається для задоволення суспільних потреб;

- корисні копалини загальнодержавного та місцевого значення (мінеральна сировина), що видобуваються (виробляються) під час розробки родовищ корисних копалин.

Відповідно Держстандарту 15895-77 до терміна «продукція» подається таке визначення: «Продукція – це матеріалізований результат процесу трудової діяльності, отриманий у визначеному місці за визначений інтервал часу і призначений для використання споживачами з метою задоволення їхніх потреб як суспільного, так і особистого характеру».

Продукція підприємств класифікується за багатьма ознаками:

1. За характером споживчих властивостей, за формою виразу продукція підприємств ділиться на продукти і послуги. Продукти – матеріалізовані, речовинні результати виробництва. Послуги – нематеріальні результати виробництва.

2. За функціональною роллю в процесі суспільного виробництва продукти підрозділяються на три частини: засоби виробництва (знаряддя праці і предмети праці), предмети споживання, військова продукція.

3. Продукція підприємств класифікується також за ступенем обробки, оскільки кожен вид продукції звичайно проходить ряд фаз обробки, що відображають ступені його пристосування до потреб людини. За цією ознакою виділяється три різновиди продукції: сировина, напівфабрикат і незавершене виробництво, готова продукція (розрізняють кінцева продукція і проміжна продукція).

4. Групи (види) продуктів і послуг виділяються залежно від галузі, в якій вони виробляються. В кожній галузі народного господарства продукти і послуги мають особливі форми, функції, призначення.

Продукція промислового підприємства – це продукти у вигляді засобів виробництва і предметів споживання і послуг промислового характеру (ремонт промислових виробів, технічне обслуговування, інші послуги).

Продукція будівельних організацій – побудовані або реконструйовані, а також підготовлені до введення в дію промислові підприємства, споруди, житлові будинки, соціально-культурні і комунальні об'єкти.

Продукція сільськогосподарських підприємств – це результат виробничої діяльності у вигляді зібраного урожаю зернових, овочевих, садових та інших культур, продукти молочного і м'ясного тваринництва, бджільництва, вівчарства, птахівництва та інших галузей тваринництва у вигляді продуктів життєдіяльності тварин (тварини і птахи в живій вазі, вовна, яйця, мед і т. д.).

Продукція підприємств зв'язку складається з платних послуг по прийому і доставці адресатам листів, бандеролей, посилок, газет і журналів, телеграм, послуги телефонного зв'язку і т. д.

У закладах освіти, охорони здоров'я, культури надаються послуги з навчання, лікування, житлові й інші послуги.

Продукція торгівлі – послуги з реалізації населенню предметів.

Продукція підприємств розрізняється також за фізичними властивостями, які дають можливість їх використання. Так виділяється продукція за термінами зберігання: продукція тривалого зберігання, продукція з обмеженими термінами.

Виробництво – це не тільки процес створення благ, необхідних для задоволення різноманітних потреб людини. Це ще й відтворення самого життя людей, оскільки при цьому забезпечуються засоби їхнього фізичного існування, реалізація і розвиток їхніх здібностей.

У процесі виробництва взаємодіють праця і природа. Праця – людська діяльність, спрямована на створення матеріальних і духовних благ для задоволення потреб людей. Проте створення матеріальних благ у певних межах може здійснюватися і без безпосередньої участі людини (автоматизоване виробництво, хімічний процес тощо).

В цьому випадку праця не зникає, вона переміщується у сферу регулювання, управління.

Праця і виробництво – не тотожні поняття. Виробництво – це процес праці, що має завершений, результативний характер. Така праця є продуктивною, а засоби її здійснення – засобами виробництва.

Якщо вироблено продукт, процес виробництва відбувся. Може статися, що праця мала місце, але продукт з якихось причин не створено. Таке виробництво має незавершений характер. Виробництво як процес суспільної праці складається з таких фаз: безпосереднього виробництва, розподілу, обміну, споживання. Воно послідовно проходить усі ці фази і одночасно перебуває в кожній з них у певний момент.

Процес виробництва – це взаємодія продуктивних сил і виробничих відносин, які перебувають у суперечливій єдності, але відносно автономні у своєму розвитку. Характерною рисою виробництва як процесу є також поєднання в ньому елементів розвитку і функціонування (тобто безперервного його повторення, в ході якого створюються передумови для розвитку. Нарощування кількісних змін під час функціонування виробництва робить можливим перехід на новий якісний рівень, на якому знову-таки забезпечується більш ефективне функціонування.

Важливою особливістю процесу виробництва є створення не тільки матеріальних, але й нематеріальних благ та послуг, значення яких у сучасних умовах значно зростає.

ТЕМА 6. ТОВАРНА І ЦІНОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА

1. Суть товарної політики підприємства
2. Ціна в ринковій економіці характеристика її видів.
3. Цінова конкуренція, цінова конкурентоспроможність та цінова політика підприємства.
4. Ціни на продукцію сільського господарства та методи їх визначення.

1 Суть товарної політики підприємства

Товарна політика - це комплекс заходів, спрямованих на орієнтацію виробництва на задоволення потреб і запитів споживачів і отримання на цій основі прибутку.

Товарна політика підприємства (які товари, якої якості, у якій кількості слід виробляти) має бути орієнтована на виробництво і просування на ринку конкурентоспроможних товарів, що відповідають запитам споживачів, її суть - формування ефективного з економічного погляду товарного асортименту.

Товари слід розглядати як сукупності споживчих властивостей, які повинні відповідати запитам споживачів. У першу чергу будуть купуватися ті товари, які мають більший ступінь такої відповідності. На основі цього визначають товари, що мають перспективи на ринку, і ті, які слід знімати з виробництва.

Оцінку ступеня відповідності характеристик товару потребам і запитам споживачів виконують поетапно: попередньо, під час аналізу функціональних карт у процесі сегментації ринку, потім шляхом порівняння його характеристик і товарів-конкурентів, а також складових комплексу маркетингу.

Сутність маркетингової товарної політики ототожнюється з визначенням і підтриманням оптимальної структури продукції, що виробляється та реалізується для досягнення поточних і довгострокових господарських та інших цілей підприємства. **Товарна політика** передбачає визначення оптимальної номенклатури товарів і постійне її поновлення. Її предметом є також якість товарів, дизайн, упаковка, товарна марка, рівень відповідності товару потребам

споживачів. Обов'язково береться до уваги додаткова користь, яку дають споживачам товари фірми-продуцента проти аналогічних товарів фірм-конкурентів, а також частота оновлення номенклатури. Взагалі **товарна політика** будь-якої фірми чи компанії має передбачати певний напрямок дій та сукупність заходів, завдяки яким забезпечується наступність стратегічних та оперативних рішень у сфері розробки товарного асортименту. Брак такої концепції може призвести до того, що рішення стосовно структури асортименту прийматимуться лише під тиском зовнішніх обставин.

Важливою умовою підтримування оптимальної маркетингової **товарної політики** є додержання процедури аналізу та прийняття остаточних рішень. З цим, як правило, пов'язують такі дії:

- 1) чітке визначення та окреслення мети виробництва й збуту на перспективу;
- 2) наявність стратегії виробничо-збутової діяльності підприємства;
- 3) знання умов ринку та його вимог;
- 4) аналіз власних дослідницьких, науково-технічних, виробничих, збутових можливостей і ресурсів нині та в майбутньому.

Слід зазначити, що в розв'язанні завдань товарної політики має переважати стратегічний підхід - курс на досягнення головної мети підприємницької діяльності. Зрозуміло, що прийняття відповідальних господарських рішень потребує ретельного вивчення всього комплексу питань, які формують **товарну політику**. Необхідно розв'язати, зокрема, такі проблеми:

- 1) оптимізацію асортименту (номенклатури) продукції, що виробляється, з урахуванням її споживчих характеристик і особливостей технології виробництва;
- 2) можливості прискорення темпів оновлення продукції в цілому та за окремими її видами з урахуванням життєвого циклу;
- 3) визначення оптимального співвідношення нових та "старих" товарів у виробничій програмі, а також нових та вже освоєних ринків збуту;
- 4) виходу на ринок із принципово новими видами продукції;
- 5) вибору часу виходу на ринок з новим товаром та зняття з виробничої програми малоефективні шарів. Центральним моментом товарної політики є пошук оптимальної структури продуктового асортименту. Для цього потрібен професійний аналіз за такими критеріями: по-перше, залучення та збереження тих споживачів у вибраних сегментах ринку, які забезпечують стабільний стан на ринку в поточний момент та в довгостроковому аспекті; по-друге, **оцінка** різних варіантів з погляду максимізації прибутку. Використання незалежних консультантів для оцінювання таких варіантів уможливорює переборення обмеженості власних працівників, чиї завантаженість і "фірмовий патріотизм" часто стають суттєвою перепорою для опрацювання можливої альтернативи.

Велику роль відіграє маркетингова **товарна політика** в розвитку підприємства як завершеної соціально-економічної системи. Цілі підприємства умовно можна розподілити за трьома великими напрямками:

- відшкодування ресурсів;
- забезпечення гарантій збереження фірми;
- створення умов для зростання підприємства.

За найважливіші показники досягнення цих цілей зазвичай приймають:

- обсяги збуту;
- відшкодування змінних і постійних витрат;
- прибуток та зниження собівартості;
- збільшення обсягів виробництва;
- частку ринку;
- розподіл ринку та робота з ним.

2. Ціна в ринковій економіці характеристика її видів

Проблема ціноутворення і цін — одна із найскладніших проблем, в якій перехрещуються більшість економічних, соціальних і політичних проблем держави.

Ціна — це перетворена форма вартості, її грошовий вираз.

Згідно з теорією трудової вартості остання визначається витратами суспільно-необхідного робочого часу на виробництво товару. «Ціна – це те, о платимо, а вартість – те, що отримуємо», що відповідає сутності ринкової ціни.

Ринкова ціна — це домінуюча на ринку у відповідному часовому відрізку ціна на товар (послуги, роботи), що виплачується за нього в процесі купівлі-продажу незалежно від індивідуальних витрат виробників на його виробництво і реалізацію.

Динаміка руху ціни пов'язана із змінами в якості й обсязі виробництва товару та пропозиції його на ринку, з платоспроможністю споживачів і рівнем споживання ними даного товару, з обсягом товарних запасів, із загальним економічним станом підприємств тощо.

Зміна ціни відбувається під дією ряду ціноутворювальних факторів:

- ✓ суспільна ціна виробництва,
- ✓ співвідношення попиту і пропозиції,
- ✓ темпи інфляції і купівельна спроможність грошей,
- ✓ ступінь державного адміністративного і економічного регулювання цін,
- ✓ стан цінової й нецінової конкуренції,
- ✓ ступінь монополізації виробництва.
- ✓ умови поставок товару,
- ✓ взаємовідносини між продавцем і покупцем,
- ✓ спосіб руху продукції від виробника до споживача (нульовий рівень, коли продукція реалізується виробником через власну торговельну мережу, однорівневий — через посередника роздрібного торговця, дворівневий — через оптового і роздрібного торговця і тривірневий — коли продукція реалізується трьома посередниками — оптовим, дрібнооптовим і роздрібним).

На внутрішньому вітчизняному ринку прийнято розрізняти ціни "франко-станція відправлення" і "франко-станція призначення". В першому випадку витрати на доставку продукції від станції відправлення до місця призначення бере на себе покупець товару, а в другому - виробник продукції чи постачальницька фірма.

У ринковій економіці функціонують кілька видів ринкових цін:

Оптові — це такі ціни, за якими підприємства реалізують свою продукцію великими партіями всім категоріям споживачів, крім населення.

Роздрібні - це ціни, за якими населення купує товари в роздрібній торгівлі для задоволення власних потреб. Якщо товари купуються з одночасною виплатою (перерахунком) грошей, роздрібні і оптові ціни набувають форми **готівкових**, а якщо з відстроченням виплати - то **кредитних**. У випадках, коли ціна визначається як готівкова, але покупець через відсутність у нього готівки бере товар у кредит, він виплачує власнику товару процент на рівні фактичної банківської процентної ставки за весь період відстрочення платежу, визначеного за домовленістю сторін.

Оптові і роздрібні ціни мають притаманну їм структуру, що безпосередньо відбиваються на рівні цих цін.

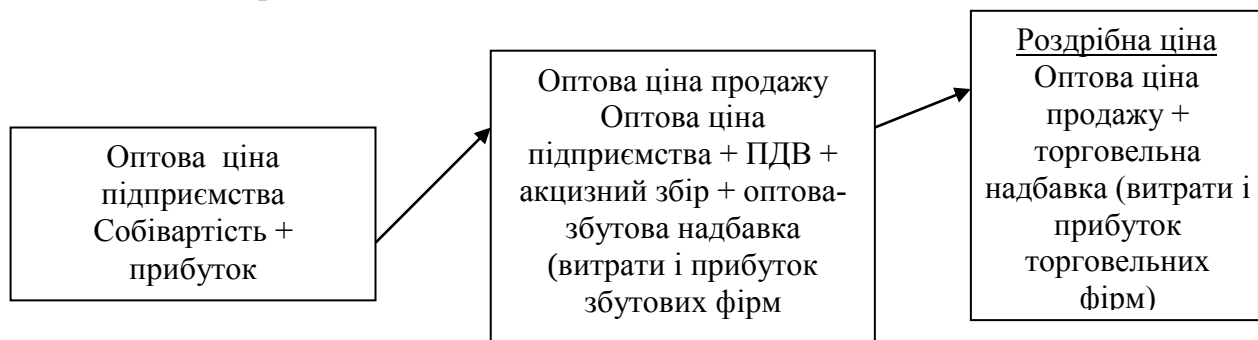


Рис.6.1. Основні структурні елементи ціни

При укладанні контракту передбачувану в ньому оптову ціну на товар з наперед зумовленими якісними характеристиками називають базовою. Вона стає фактичною ціною за поставлений товар тоді, коли передбачені в контракті умови обопільно виконані продавцем і покупцем. В іншому разі базова ціна використовується як вихідна в переговорах між сторонами при визначенні фактичної ціни товару відповідно до змінених його споживчих властивостей.

Фактичні ціни за контрактами називають **цінами фактичних угод**. Вони публікуються в спеціальних довідниках (прейскурантах) і розглядаються як надзвичайно важлива інформація для підприємців, оскільки використовується ними при обґрунтуванні базових цін в процесі укладання нових контрактів. Крім зазначеної ціни, регулярно публікуються ціни аукціонів і торгів, біржові котирування, а також ціни пропозиції великих фірм-виробників, рівень яких зазначається в офірті (пропозиції) цих фірм.

Ціни аукціонів і торгів формуються під час їх проведення:

початкова ціна — це ціна на пропонований для продажу товар, яка встановлюється на початку торгів його власником.

кінцева (остаточна) ціна — це ціна за якою продано товар за результатами торгів.

Біржові котирування - це ціни за контрактами купівлі-продажу, що укладаються на товар стандартної якості в офіційні часи роботи біржі протягом дня.

Трансфертні ціни – це ціни що обслуговують операції між підрозділами в умова внутрішньовиробничої кооперації.

Конкурентна ціна — це така ціна, за якою продають свій товар головні товаровиробники-конкуренти. Тому кожне підприємство, що виробляє ідентичний товар, встановлюючи на нього ціну, повинне обов'язково враховувати конкурентну ціну і тим самим визначити свою стратегічну лінію поведінки на ринку. При встановленні ціни підприємство обов'язково враховує виграти на виробництво одиниці продукції. Чим менші вони, тим вища, за інших однакових умов, цінова конкурентоспроможність товару, отже, тим більше підприємство може знизити свою ціну порівняно з конкуруючою ціною з метою реалізації стратегії проникнення на ринок.

Демпінгові ціни – це зумисне занижені ціни з метою витіснення конкурентів з ринку.

Істотною особливістю сільського господарства і ринку сільськогосподарських товарів є те, що тут діє рентний принцип ціноутворення, пов'язаний з обмеженістю землі як природного ресурсу і, насамперед, її найбільш родючих ділянок. Тому аграрні підприємства, які мають кращі й середні за родючістю землі, реалізуючи свою продукцію за ринковими цінами, що склалися під дією попиту і пропозиції та інших ціноутворювальних факторів, одержують, крім "нормального прибутку", і диференціальну ренту I. Водночас підприємства з відносно гіршими землями за середнього рівня господарювання одержують лише "нормальний" дохід (прибуток) як різницю між ринковою ціною на продукцію і витратами на її виробництво.

Підприємства, які через суб'єктивні причини виробляють продукцію з високою собівартістю, що перевищує ринкову ціну, зазнають збитків від її реалізації. Щоб одержати прибуток, вони, звичайно, можуть підвищити ціну, але найімовірніше, що така продукція буде проігнорована споживачами.

Особливістю ціноутворення і цін на сільськогосподарську продукцію є те, що по більшості її видів проявляється сезонне коливання цін.

Зокрема, на зерно, соняшник, овочі, баштанні ціни істотно знижуються в період масового збору врожаю і в початковий після збирання період. В подальшому з наближенням наступного збирального сезону (зерно, соняшник). На окремі види тваринницької продукції, наприклад, молоко, яйця, сезонне коливання цін пов'язане зі зміною обсягу виробництва і пропозиції продукції протягом року. Скажімо, з настанням осені зменшується надій на корову і знижується несучість кур, а отже, зменшується пропозиція молока і яєць на аграрному ринку, і як наслідок - зростають ціни на ці види продукції. З настанням весни і в літню пору, коли зростає продуктивність тварин, ціни на цю продукцію знижуються.

Наявність цієї обставини вимагає прийняття спеціальних організаційно-економічних заходів на макро- і мікрорівнях з метою зменшення сезонного коливання цін, від якого часто потерпають аграрні підприємства. В подальшому ми ще повернемося до цієї проблеми.

У країнах з розвинутою ринковою економікою існують:

підтримуючі ціни на сільськогосподарську продукцію - це такі ціни, що встановлюються державою для досягнення паритетності сільського господарства з галузями промисловості, а також для забезпечення нормального рівня доходності фермам з середнім і вище середнім рівнем господарювання в роки з несприятливою ринковою кон'юнктурою.

світові ціни - це ціни угод на великі партії товарів, укладених в основних центрах світової торгівлі на умовах платежу у вільноконвертованій валюті. Слід розрізняти поняття світової ціни і цін міжнародного ринку. На такому ринку домінуючою є світова ціна. проте тут існують і ціни окремих країн -експортерів, ціни бірж і аукціонів, ціни окремих відомих фірм, але всі ці ціни встановлюються з орієнтацією на світові ціни..

Функції ціни:

стимулюючу

синхронізуючу

сигнальна функцію, оскільки орієнтує товаровиробників на ефективний перерозподіл ресурсів між видами виробництв.

Ринкова ціна, по суті, є якісним показником ефективності, одним з вирішальних факторів, що впливає на прийняття управлінських рішень при виборі структури (асортименту) виробництва продукції й встановленні обсягу її виробництва. Ціни в умовах ринку повинні бути адаптивними, тобто оперативно реагувати на зміни в попиті й пропозиції, конкурентному середовищі, у витратах самих виробників. Адаптація може здійснюватися різними способами залежно від конкретної ситуації, що склалася на ринку: встановленням різних надбавок і знижок, зниженням або підвищенням рівня ціни, виплатою компенсацій тощо.

3. Цінова конкуренція, цінова конкурентоспроможність та цінова політика підприємства

В умовах ринкової економіки суб'єкти підприємницької діяльності наділені правом самостійного визначення ціни на продукцію, яку вони виробляють. Наявність цього права зумовлює виникнення цінової конкуренції між виробниками. Кожен з них намагається продати вироблений товар, зберегти, а при можливості і розширити свою нішу в ринку і тим самим зміцнити на ньому своє становище.

Це намагання реалізується підприємствами за двома напрямками:

- 1) раціональним використанням факторів нецінової конкуренції і, насамперед, підвищенням якості продукції;
- 2) регулюванням рівня цін на товари власного виробництва.

Якщо товар виробника не має кращих властивостей порівняно з ідентичним товаром конкурентів, в цьому разі боротьба за ринок збуту зосереджується на ціні. Підприємство-виробник може знизити її рівень порівняно з конкурентною ціною і завдяки цьому, як нам уже відомо, досягти переваг над своїми конкурентами. Адже чим нижча ціна, тим більший, за інших однакових умов, попит на продукцію, тим більше виробник може її реалізувати. І якщо ціновий попит на

даний товар еластичний, підприємство за рахунок додаткового доходу від розширення обсягу продажу з надлишком компенсує втрати від зниження ціни. Аналогічний ефект досягається на продукцію з нееластичним ціновим попитом в умовах її дефіциту.

Отже, *цінова конкуренція* проявляється в намаганні товаровиробників використати ціну як важіль утримання і зміцнення своєї позиції на ринку.

Проте, знижуючи ціну для завоювання ринку збуту, товаровиробник повинен обов'язково брати до уваги такі обставини:

1. зниження ціни не повинне бути надто великим, оскільки це може спричинити зворотну психологічну реакцію покупців — вони можуть перестати купувати цей товар, боячись, що його низька ціна зумовлена низькою якістю. Іншими словами, товаровиробнику слід пам'ятати, що ціна сприймається покупцями і як акумульований показник якості товару, а тому її зниження не повинне спричиняти підозру споживачів щодо низьких його споживчих властивостей.

2. завдяки зниженню ціни товаровиробником досягаються тимчасові переваги над конкурентами, оскільки останні спроможні легко скопіювати цей захід, також знизивши ціну на свої товари.

3. в умовах цінової конкуренції зміцнюють своє становище на ринку ті підприємства, які виробляють товари з високою цінковою конкурентоспроможністю.

Цінова конкурентоспроможність це ступінь можливого зниження товаровиробником ціни на свій товар порівняно з ринковою ціною, за якого забезпечується беззбитковість його виробництва.

Цінову конкурентоспроможність визначають за формулою

$$ЦК = (Ц - ПС) : Ц,$$

де Ц - ціна продажу 1 ц продукції; ПС - повна собівартість 1 ц продукції (виробнича собівартість плюс витрати на реалізацію продукції). Неважко побачити, що дана формула є частковою модифікацією формули рентабельності продажу.

Вищу цінову конкурентоспроможність мають підприємства, які економічно спроможні продавати свою продукцію за цінами, нижчими від мінімальної ціни конкурентів, і одержувати при цьому прибуток.

Мінімальна ціна - це індивідуальна ціна, що формується на кожному підприємстві, за якої воно отримує нульовий прибуток. Отже, мінімальна ціна визначається витратами на виробництво одиниці товару, понесеними тим чи іншим товаровиробником.

На цінову конкурентоспроможність товару впливають два фактори: ціна реалізації і повна собівартість 1 ц продукції.

Ефективність діяльності підприємства значною мірою визначається її ціновою політикою.

Цінова політика є складовою стратегій і тактики ринкової поведінки товаровиробника, вагомою частиною маркетингової політики підприємства. Вона має визначати не тільки ціну товару в залежності від ринків, але й її зміну у

відповідності з життєвим циклом товару, діями конкурентів, зміною загальної кон'юнктури та іншими факторами.

Цінова політика – це сукупність економічних та організаційних заходів, спрямованих на досягнення кращих результатів господарської діяльності, забезпечення стійкості збуту, одержання достатнього прибутку.

Принципами цінової політики є такі:

- забезпечення відповідності напрямів і змісту цінової політики напрямкам і змісту економічної політики підприємства загалом. При цьому цінова політика залежить від економічної політики підприємства;

- цінова політика має формуватись з урахуванням кон'юнктури ринку відповідних товарів і змін, що відбуваються. Це дає визначити сегмент ринку для виробника, а також характер зміни сегмента та цін;

- цінова політика має розроблятися, виходячи з видів і форм збуту, кількості каналів збуту, форми реалізації товарів споживачам, а також з урахуванням видів споживачів, форм розрахунку за товар та його якості;

- гнучкість політики ціноутворення, що досягається застосуванням різних знижок з ціни товару для різних споживачів;

- розробка цінової політики повинна залежати від якості товару та ступеня його новизни для споживача, що досягається застосуванням нових технологій та нового обладнання;

- урахування різних чинників, передусім зовнішніх, що не залежать від підприємства і впливають на цінову політику.

Як правило, науковці виділяють п'ять типів цінової політики:

«Ціновий лідер» – тип цінової політики, характерний для великих підприємств, що володіють значною часткою ринків, зумовлюючи монопольно високі ціни.

«Слідування у фарватері» – тип цінової політики, характерний для невеликих підприємств, що випускають продукцію подібну монополістам, не володіючи вагомою часткою на ринку.

«Атака» – тип цінової політики товаровиробників, які прагнуть зайняти на ринку положення лідера, тому різко знижують ціни.

«Знімання вершків» – тип цінової політики, коли при введенні нового товару на ринок, покупці готові дати за нього максимально високу ціну, а продавці отримують максимальний прибуток від реалізації кожної одиниці товару.

«Впровадження» – цей тип цінової політики передбачає, що товар вводиться на ринок за дуже низькою ціною і відрізняється простотою виробництва.

4. Ціни на продукцію сільського господарства та методи їх визначення

Ціноутворення – це процес формування ціни на конкретний товар. Знаючи, з яких елементів складається ціна, можна говорити і про сам процес утворення ціни, тобто про ціноутворення. Як і будь-який процес, він складається з декількох

етапів, що послідовно здійснюються один за одним (рис. 6.2) (Салимжанов, 1996).

1 Вибір мети і постановлення завдань щодо	2 Визначення попиту	3 Оцінення витрат виробництва	4 Аналіз конкурентів	5 Вибір методу ціноутворення	6 Встановлення кінцевої ціни
---	---------------------	-------------------------------	----------------------	------------------------------	------------------------------

Рис. 6.2. Послідовність розроблення і розрахунку ціни

Вибір мети. Фірма повинна насамперед визначити, яку мету вона ставить при виробництві та продажі конкретного товару. Коли чітко визначені мета і положення товару на ринку, простіше і легше сформулювати комплекс маркетингу і установити ціну. Починати треба з вибору мети. Можна виділити три основні цілі цінової політики маркетингу:

- забезпечення збуту (або виживаність);
- максимізація прибутку;
- утримання ринку.

Визначення попиту. На величину попиту впливають такі фактори: потреба в товарі, відсутність заміни або конкурентів, платоспроможність потенційних покупців, купівельні звички тощо. Попит по-різному реагує на ціну: ступінь його чутливості до зміни ціни показує коефіцієнт еластичності попиту, що при визначенні попиту необхідно розрахувати.

Аналіз витрат. Попит на товар визначає верхній рівень ціни, що може установити фірма. Валові витрати виробництва (сума постійних і змінних витрат) визначають мінімальну її величину.

Аналіз цін конкурентів. Істотний вплив на ціну має поведінка конкурентів і ціни на їх продукцію. Кожна фірма повинна знати ціни на продукцію конкурентів і відмітні риси їх товарів.

Вибір методу ціноутворення. Залежно від особливостей товару, розмірів і фінансової міцності фірми-продавця, а також завдань, які вона ставить, для формування ціни можуть бути використані різні методи.

Виділяють три основні *методи ціноутворення*:

- 1) на основі повних (або тільки прямих) витрат виробництва;
- 2) на основі аналізу беззбитковості й одержання цільового прибутку;
- 3) на основі «цінності товару, яка сприймається споживачем».

Встановлення кінцевої ціни – завершальний етап ціноутворення. Для цього, зазвичай, спочатку встановлюється ціна для споживачів нееластичного попиту (на який не дуже впливає рівень цін), а потім за допомогою диверсифікації цін «віддовжуються» покупці еластичного попиту.

Методи ціноутворення

Ціноутворення - це процес обґрунтування, затвердження та перегляду цін і тарифів, визначення їх рівня, співвідношення та структури.

Ринкові умови господарювання вимагають впорядкування системи ціноутворення. Вона повинна відповідати законам ринкової економіки.

Підприємствам у цих умовах надані широкі можливості у формуванні цін на товари, послуги тощо. Підприємство реалізує свою продукцію, майно за цінами і тарифами, що встановлюються самостійно або на договірній основі.

Ринкові відносини вимагають переходу до нових методів формування цін, що ґрунтуються на законах ринку. Вибір методів ціноутворення залежить від прийнятої маркетингової стратегії, а також від таких факторів, як: вид і характеристика товару (ступінь новизни, можливість заміни іншими товарами), ринкова кон'юнктура, стан підприємства в галузі.

Досвід держав з розвинутою економікою свідчить, що стратегія ціноутворення в умовах ринку може ґрунтуватися на трьох основних підходах - на витратних методах, попиті споживачів і конкуренції.

Кожний з підходів містить конкретні методи ціноутворення. найбільш поширені з них.

Суть витратних методів ціноутворення полягає у розрахунку ціни, виходячи із суми власних витрат підприємства.

Загальна методика розрахунку ціни витратними методами полягає в наступному: визначається собівартість продукції, тобто матеріальні витрати, витрати на оплату праці працівників, соціальні відрахування, амортизацію тощо. До цих витрат додаються загальноцехові, загальнозаводські витрати й розмір чистого прибутку, який прагне отримати підприємство, а також податки та обов'язкові відрахування, що не ввійшли до собівартості. На основі порівняння розрахованої ціни з ринковою, визначають доцільність виробництва певного товару.

Витратні методи - Визначення ціни застосовуються здебільшого в умовах командно-централізованої економіки. В умовах ринкової економіки вони можуть бути базою для визначення окремих стратегій ціноутворення.

Метод „витрати плюс прибуток”

Цей метод використовується у вітчизняній економіці при виконанні державних замовлень (науково-дослідних розробок, космічних програм, будівництві, військово-промислового комплексу), коли необхідні витрати передбачити важко.

В умовах адміністративно-командної економіки цей метод був основним, в ринковій економіці сфера його використання дещо обмежена.

Метод полягає в тому, що до витрат додається фіксований розмір

Ціна на товар (C) визначається за формулою

$$C = C + P(C + A),$$

де C - фактичні витрати виробництва; P — середня норма прибутку на ринку, у відсотках (встановлюється до загальної суми витрат); A — витрати, пов'язані з реалізацією товару та адміністративні витрати.

Труднощі виникають саме у визначенні розміру прибутку. Він залежить від галузі, видів товарів або послуг, характеристики підприємства (форми власності, технології, новизни товару). Як правило, беруть середній рівень прибутку в галузі. Щоб визначити витрати виробництва, розраховують граничні витрати.

Метод має як позитивні, так і негативні сторони. Він зручний, якщо не доводиться коригувати ціни, так як початкова ціна може перевищувати ціну, яку підприємство встановить у майбутньому.

Це дасть йому змогу за короткий час відшкодувати великі початкові витрати. Зі збільшенням обсягів реалізації товарів собівартість продукції та її ціна можуть знижуватись. Крім того, зі збільшенням обсягів реалізації поступово оптимізуються канали збуту, зменшується кінцева ціна. При застосуванні цього методу конкуренція в галузі зводиться до мінімуму.

Цей метод можуть використовувати *підприємства — монополісти* (тип цінової політики „ціновий лідер”); *підприємства, що виготовляють зовсім нову, оригінальну продукцію* (тип цінової політики, „знімання вершків”); *підприємства, що виготовляють продукцію з обмеженим державою рівнем рентабельності*.

Метод мінімальних витрат

Цей метод застосовують тоді, коли підприємство прагне вийти на ринок або збільшити на ньому власну питому вагу. Він полягає в тому, що підприємство розраховує ціну, виходячи з мінімальних витрат і без планування прибутку.

Цей метод має недоліки. Оскільки ціна встановлюється на рівні мінімальних витрат, будь-які зміни в них, суттєво впливають на відпускну ціну. У ціні не передбачається прибуток (в окремих випадках мінімальний розмір).

Метод надбавок до ціни

Прикладом методу є демпінгова ціна. Він є одним з найпоширеніших методів ціноутворення, який полягає в тому, що ціну розраховують додаванням до витрат на виробництво товару і збут певної надбавки (коефіцієнта), тобто розрахунок здійснюють за формулою:

$$Ц = \frac{S}{1 - \frac{H_{цп}}{100}}$$

де C_6 - відпускну ціна; C_3 - ціна закупівлі сировини, матеріалів, напівфабрикатів; K — коефіцієнт (надбавка).

Найчастіше підприємства використовують стандартний розмір надбавки, характерний для даної галузі. Загалом надбавки вищі для товарів із великими витратами на складування і уповільненим обігом.

Найбільшого ефекту від використання цього методу можна очікувати, якщо середні надбавки по галузі брати лише за орієнтир, а ціну коригувати з урахуванням кон'юнктури конкретного ринку.

І все ж даний метод найчастіше використовують з таких причин:

- *метод простий у використанні, адже підприємство більше знає про власні витрати, ніж про ринковий попит;*
- *якщо виробники галузі застосовують цей метод, то ціни на їх товари будуть близькими і цінова конкуренція не набуде жорстких форм;*

– *метод середніх надбавок найбільш коректний і не дає можливості кожній із сторін збагачуватись за рахунок іншої.*

Найширше цей метод застосовують у торговельних підприємствах, коли до відпускної ціни товару додається певна величина торговельної надбавки. Як правило, надбавка (коефіцієнт) визначається як рівень прибутковості з урахуванням розміру податків і обов'язкових платежів.

Метод цільового ціноутворення (або метод забезпечення цільового прибутку на інвестований капітал)

Метод полягає у визначенні ціни як цільової для конкретного ринку з урахуванням діючих чинників або цільового прибутку. Підприємство прагне встановити таку ціну, яка дасть йому можливість покрити всі витрати й отримати заплановану норму прибутку на інвестований капітал.

$$Ц = \frac{H_{np} * K_{ін}}{100 * N_{пн}}$$

H — собівартість одиниці продукції; H_n - запланована норма прибутку на інвестований капітал у відсотках; K - величина інвестованого капіталу; N - запланований обсяг виробництва і збуту продукції.

Цим методом розраховують собівартість продукції, яка дає змогу відшкодувати всі витрати підприємства (виробництва та реалізації), а також отримати такий прибуток, щоб зекономлені кошти спрямувати на розвиток підприємства та стимулювання праці працівників.

Недолік методу полягає в тому, що він не враховує попиту споживачів та їхнього інтересу до товару, ціни, за якою споживач може придбати цей товар, тому потрібно здійснювати коригування з урахуванням вимог споживачів.

ТЕМА 7. ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1. Система планів підприємства
2. Етапи та методи планування
3. Поняття, зміст і структура бізнес-плану
4. Економічне прогнозування діяльності підприємства

1. Система планів підприємства

Планування – це процес визначення цілей, які підприємство передбачає досягти за певний період, а також засобів, шляхів та умов їх досягнення. Воно об'єднує структурні підрозділи підприємства загальною метою, надає усім процесам однакову спрямованість і скоординованість, що дозволяє найбільш повно і ефективно використовувати наявні ресурси, комплексно, якісно і швидко вирішувати різноманітні завдання управління.

Система планів – це сукупність конкретних завдань по цілеспрямованому економічному управлінню, що забезпечує пропорційний і ефективний розвиток підприємства.

Фінансове планування – це один з елементів діяльності, пов'язаної з управлінням фінансами, складова частина всього народногосподарського планування. Об'єктом фінансового планування виступають фінансові ресурси, що утворюються в процесі розподілу і перерозподілу валового національного продукту, найважливішими серед них є прибуток, амортизаційні відрахування, податки, обов'язкові збори в цільові фонди та ін. Фінансовий план – це план формування, розподілу і використання фінансових ресурсів. Особливість фінансових планів полягає в тому, що вони складаються виключно в грошовій формі.

Принципи фінансового планування:

- наукова обґрунтованість, яка передбачає проведення розрахунків фінансових показників на основі певних методик, з урахуванням кращого досвіду; використання засобів обчислювальної техніки, економіко-математичних методів, які передбачають багатоваріантність розрахунків і вибір оптимального з них;

- єдність фінансових планів полягає в єдності фінансової політики, єдиному підході до розподілу валового національного доходу, єдиній методології розрахунку фінансових показників та ін.;

- безперервність, яка означає взаємозв'язок перспективних, поточних і оперативних фінансових планів;

- стабільність, тобто незмінність показників фінансових планів.

Фінансові плани(баланси доходів і видатків, кошториси, бізнес-плани, платіжні календарі) складаються окремими підприємствами; на рівні міністерств, відомств, державних комітетів, державних цільових фондів; у розрізі окремих територій(місцеві бюджети), а також на рівні країни в цілому(Державний бюджет України, зведений бюджет, зведений баланс фінансових ресурсів).

За тривалістю дії розрізняють:

- 1) перспективні фінансові плани(на період понад 1 рік);
- 2) поточні(на 1 рік);
- 3) оперативні(на квартал, місяць).

2. Етапи та методи планування

Процес планування складається із взаємозалежних етапів, здійснюється спільно керівництвом підприємства і співробітниками маркетингових служб.

Етапи планування:

- 1) аналіз стратегічних проблем;
- 2) прогноз майбутніх результатів діяльності;
- 3) визначення завдань;
- 4) вибір оптимального варіанта розвитку;
- 5) виконання складених планів;
- 6) розробка планів, що забезпечують удосконалення методів і процедур;
- 7) мобілізація людських і фінансових ресурсів фірми.

Планування завжди орієнтується на дані попередніх років з метою визначення розвитку підприємства в перспективі. Тому надійність планування залежить від точності фактичних показників минулих років.

Сучасний темп зміни і розширення знань є настільки великим, що стратегічне планування являється єдиним засобом формального прогнозування майбутніх проблем і можливостей. Воно забезпечує вищому керівництву засіб створення плану на тривалий термін.

Стратегічне планування дає також основу для ухвалення рішення. Знання того, чого організація хоче досягти, допомагає уточнити найбільш доцільні шляхи дій. Формальне планування сприяє зниженню ризику при ухваленні рішення. Приймаючи обґрунтовані і систематизовані планові рішення, керівництво знижує ризик прийняття неправильного рішення через помилкову або недостовірну інформацію про можливості підприємства або про зовнішню ситуацію. Планування, оскільки воно слугує для формулювання встановлених цілей, допомагає створити єдність загальної цілі всередині організації.

Метод планування – це сукупність прийомів і способів вивчення економічних процесів і розробки планових завдань стратегії підприємства. Планування діяльності підприємства здійснюється за допомогою низки методів:

Вихідна позиція для розробки плану:

1. ресурсний(за можливостями)
2. цільовий(за потребами)

Принципи визначення планових показників:

1. екстраполяційні
2. інтерполяційні

Спосіб розрахунку планових показників:

1. спробно-статистичний(пересічних показників)
2. чинників;
3. нормативний.

Узгодженість ресурсів і потреб:

- ✓ балансовий
- ✓ матричний

Варіантність розроблювальних планів:

- ✓ одноваріантний(інтуїтивний)
- ✓ поліваріантний
- ✓ економіко-математичної оптимізації.

Спосіб виконання розрахункових операцій:

- ✓ ручний
- ✓ механізований
- ✓ автоматизований.

Форма подання планових показників:

- ✓ табличний
- ✓ лінійно-графічний
- ✓ логіко-структурний(мережевий).

Ресурсний метод планування базується на врахуванні ринкових умов господарювання та наявних ресурсів.

Цільовий метод базується на визначенні потреб ринку в тих чи інших видах товарів, змін споживчого попиту насичення на товари і послуги, і використовується в умовах конкурентної боротьби між підприємствами.

Метод екстраполяції на основі динаміки показників минулих років, розробляються припущення, що темпи і пропорції, досягнуті на момент розробки плану будуть збережені в майбутньому. Цей метод використовується на підприємствах, що мають стабільні показники діяльності.

Інтерполятивний метод передбачає зворотній рух – від встановленої мети та відповідного кінцевого значення планових показників з обчисленням проміжних їх величин. Використовується на підприємствах, які мають стабільні показники діяльності.

Спробно-статистичний метод передбачає використання фактичних статистичних даних за попередні роки, середніх величин при встановленні планових показників.

Інтерполятивний та спробно-статистичний методи використовуються на підприємствах, які мають стабільні показники діяльності.

Чинниковий метод – планові значення показників визначають на основі розрахунків впливу найважливіших чинників, що зумовлюють зміни цих показників. Застосовується при плануванні ефективності виробництва(визначенні можливих темпів зростання продуктивності праці, зниження витрат, підвищення рентабельності).

Нормативний метод – планові показники розраховуються на основі прогресивних норм використання ресурсів з урахуванням їх змін у результаті впровадження організаційно-технічних заходів у плановому періоді(норми витрат паливно-енергетичних ресурсів, норми амортизаційних відрахувань, норми забезпечення малоцінними і швидкозношуваними предметами, норми виробітку, норми обслуговування і т. д.). Використовується на нормованих ділянках підприємства.

Балансовий метод забезпечує узгодженість при плануванні потреб із необхідними ресурсами для їх задоволення. Метод використовується при розробці балансів для різних видів ресурсів(матеріальні, трудові, фінансові).

Матричний метод являє собою побудову моделей взаємозв'язків між виробничими підрозділами та показниками. Використовується при плануванні багатофакторних моделей.

На вибір методу планування впливають такі фактори:

- складність визначення показника, що планується і його взаємозв'язки з іншими показниками;
- термін планування (довгостроковий, середньостроковий, короткостроковий);
- забезпеченість вихідною інформацією із зовнішнього середовища та використання внутрішніх факторів підприємства;
- матеріали аналізу відповідних показників у перед плановому періоді.

При виборі методів планування враховуються такі вимоги до них:

1. бути адекватними зовнішнім умовам господарювання, особливостям різних етапів процесу становлення та розвитку ринкових відносин;
2. найбільш повно враховувати профіль діяльності об'єкта планування та різноманітність у засобах та шляхах досягнення основної підприємницької мети – збільшення прибутку та соціального захисту членів трудового колективу;
3. відрізнятися в залежності від виду розроблюваного плану.

3. Поняття, зміст і структура бізнес-плану

Бізнес-план – це документ, що містить короткий, точний і зрозумілий опис передбачуваної підприємницької діяльності, необхідний при розгляді великої кількості різних ситуацій, що дозволяє вибрати найбільш раціональні рішення і визначити засоби для їхньої реалізації.

Бізнес-план розробляється як для нового підприємства, що тільки створилось, так і для діючих підприємств на черговому етапі їхнього розвитку.

Для починаючого підприємця бізнес-план є документом, що дозволяє привернути увагу інвесторів. Рівень складеного бізнес-плану показує надійність і серйозність підприємця і його справи. Він часто готується до переговорів між підприємцем і можливими інвесторами (наприклад, банками). Особливо необхідний бізнес-план при веденні переговорів з іноземними фірмами.

З одного боку, бізнес-плани можуть входити до складу інвестиційного проекту, будучи документами, що містять плани розробки і реалізації окремих частин інвестиційного проекту. З іншого боку, може бути розроблений бізнес-план підприємства, що включає в себе заплановані результати проекту. Такий бізнес-план розробляється тоді, наприклад, коли інвестиційний проект реалізується на діючому підприємстві і передбачає його розвиток. У цьому випадку інвестиційний проект може бути включений у бізнес-план підприємства, і він регулює порядок використання власних і позичкових фінансових засобів у рамках інвестиційного проекту.

І нарешті, для підприємств, створених під визначений інвестиційний проект, бізнес-план є планом реалізації проекту, а іноді (особливо в сфері малого бізнесу) може і замінити інвестиційний проект. Таким чином, поняття «бізнес-план» та «інвестиційний проект» є близькими за структурою.

Бізнес-план оформляється відповідно до вимог потенційних інвесторів і партнерів по бізнесу. Він містить низку обов'язкових розділів, а наведені показники в них повинні бути достовірними, обґрунтованими, базуватися на документах і розрахунках. Обсяг бізнес-плану залежить від специфіки проекту і не перевищує 50 сторінок. Структура бізнес-плану залежить від конкретних цілей, задач і об'єкта підприємництва.

Основними задачами бізнес-планування є:

- ✓ обґрунтування економічної доцільності напрямків розвитку об'єкта підприємництва;
- ✓ розрахунок очікуваних фінансових результатів підприємницької діяльності;

✓ визначення джерел фінансування реалізації обраної стратегії підприємництва;

✓ підбір команди працівників, здатних реалізувати бізнес-плани тощо.

Структура бізнес-плану може бути представлена наступними розділами:

- 1) оглядовий розділ(резюме);
- 2) характеристика об'єкта підприємництва;
- 3) опис галузі;
- 4) аналіз ринку;
- 5) організаційний план;
- 6) інвестиційний план;
- 7) виробничий план;
- 8) маркетинговий план;
- 9) фінансовий план;
- 10) аналіз ризиків;
- 11) висновки;
- 12) додатки.

Оглядовий розділ (резюме) один із найбільш важливих розділів бізнес-плану. Він є суттю проекту, гранично короткою версією бізнес-плану і повинен містити основні дані про підприємство, персонал, продукцію, ситуації на ринку й у галузі, в аспекті виробництва і реалізації продукції, основні цілі якої ставить перед собою підприємство, чи фірма-підприємець, фінансові результати, потреба і пропоновані умови одержання інвестицій, передбачувані доходи, рентабельність, строк окупності.

Характеристика об'єкта підприємництва. Об'єктом підприємництва може бути створення нового підприємства, розвиток діючого підприємства, або створення нового продукту, чи послуги.

Характеризуючи діюче підприємство як об'єкт підприємництва, подається інформація про історію його створення, про поточний стан, цілі розвитку, організаційну структуру, засновників, персонал, досягнення підприємства, його місце на ринку, основних клієнтів і партнерів.

Нове підприємство може бути створене в різних організаційно-правових формах і з різними формами власності(оренда, придбання на торгах, виділення, злиття, придбання частки в інших підприємствах та ін.). Повинна бути зазначена специфіка нового підприємства, економічні переваги, що одержують виробник і споживач(наприклад, зниження собівартості продукції, додаткові послуги й ін.).

Опис галузі. Цей розділ вирішує дві основні задачі:

- вивчення стану і тенденцій розвитку галузі;
- одержання інформації для прогнозу обсягу виробництва і реалізації продукції та послуг підприємства з урахуванням конкуренції.

Для рішення першої задачі рекомендується провести ретроспективний аналіз стану галузі й описати можливі тенденції її розвитку, описати підприємства галузі та розвиток відповідних виробництв у запланованих регіонах збуту продукції, у середині країни і за кордоном. Для рішення другої задачі необхідно проаналізувати діяльність основних конкурентів.

Аналіз ринку. Цей розділ особливо важливий, оскільки наступні розділи бізнес-плану побудовані на ринкових оцінках, розвивають його положення і дозволяють визначити розміри необхідних інвестицій.

Дослідження й аналіз ринку спрямовані в першу чергу на визначення потенційних споживачів продукції чи послуг. Важливо визначити пріоритети, якими керуються споживачі при покупці: якість, ціна, час і надійність постачання, сервісне обслуговування та ін. Виявлення споживачів починається з проведення сегментації ринку(розбивки споживачів по мотивації й інших ознаках), визначення розмірів і місткості ринку продукції підприємства. Важливо визначити споживачів, готових придбати продукцію(чому, скільки і коли), а також проаналізувати швидкість твердження продукції на ринку й обґрунтувати можливості його подальшого розширення. Дуже важливо оцінити позиції конкурентів, їх сильні і слабкі сторони, можливості і загрози.

Організаційний план розробляється, як правило, при створенні нового підприємства. Він містить опис концепції і структури керування інвестиційним проектом(чи організаційної структури підприємства). До складу цього розділу звичайно включається інформація про правові аспекти діяльності підприємства. В розділі подається характеристика керівників і основного персоналу, що відповідають за реалізацію проекту(вік, освіта, послужний список, кваліфікація). Для діючого підприємства й інших об'єктів підприємництва замість цього розділу може бути підготовлений розділ «персонал і керування».

Інвестиційний план розкриває етапи робіт з підготовки підприємства до виробництва продукції і послуг. Передвиробнича стадія інвестиційного проекту містить у собі визначені підготовчі роботи: організаційний етап, будівельно-монтажні роботи і придбання устаткування(чи оренда приміщень і устаткування), розробка технічної документації на продукцію, доробка технічної документації. Одночасно планується виконання робіт з формування ринку збуту продукції, підбору потенційних підрядчиків, висновку договорів на придбання сировини, матеріалів і здійсненню їхнього постачання.

Виробничий план формується на основі зіставлення результатів дослідження й аналізу ринку з виробничими можливостями підприємства. Обсяг виробництва продукції у номенклатурному розділі прогнозується за наступними періодами: перший рік – по кварталах(місяцям), другий рік– по півріччях, наступні роки – в цілому за рік. Обсяг реалізації продукції у вартісному вираженні прогнозується на основі виробничої програми з урахуванням проміжку часу від моменту початку виробництва до моменту перших надходжень коштів від реалізації продукції. Рекомендується розрахувати три варіанти: оптимістичний, песимістичний і найбільш ймовірний.

У розділі здійснюється розрахунок витрат виробництва і собівартості виробленої продукції. Маркетинговий план являє собою план заходів щодо досягнення запланованого обсягу продажів і одержання максимального прибутку шляхом задоволення ринкових потреб. При цьому розробляється стратегія розвитку підприємства з урахуванням невизначеності ринкової ситуації, тенденції зміни технологій, запитів, мотивації споживачів та ін. Розробляється комплекс

маркетингу, що включає товарну, цінову, збутову стратегії і стратегію організації сервісного обслуговування.

Фінансовий план розробляється з метою визначення ефективності пропонуваніх проектних рішень. Розрахунки проводяться за трьома варіантами: оптимістичному, песимістичному і найбільш ймовірному. Розходження в прибутку і готівці при різних варіантах свідчать про ступінь можливого ризику.

Звіт про прибутки і збитки відбиває процес формування і змін прибутку, і є, власне, прогнозом фінансових результатів. У ньому враховуються також різні види оподаткування.

Баланс грошових витрат і надходжень дозволить оцінити суми, які необхідно вкласти в бізнес за періодами, перевірити синхронність надходження і витрат коштів, перевірити майбутню ліквідність, (здатність вчасно погашати зобов'язання перед кредиторами за рахунок засобів, що надходять на розрахунковий рахунок). Прогнозний баланс активів і пасивів підприємства складається на початок і кінець кожного року і дуже важливий для потенційних інвесторів і кредиторів, тому що дозволяє оцінити динаміку нарощування активів. На основі складеного балансу виробляється прогноз фінансового стану підприємства за роками планового періоду.

Стратегія фінансування відбиває план одержання фінансових засобів для створення чи розвитку підприємства, що показує кількість необхідних засобів для реалізації задуманої справи, джерела одержання засобів, терміни повернення вкладених коштів і одержання інвесторами доходу на них, величину доходу. У даному розділі визначається потреба в інвестиціях із вказівкою джерел їхнього покриття, а також графік погашення кредиту і сплати відсотків. У розділі також показується чутливість обсягу продажів до змін, рух готівки і потреба в ній, результат для інвестора(очікувані прибутки).

Аналіз ризиків. Цей розділ особливо важливий, оскільки від ступеня його розробки залежить довіра потенційних інвесторів, кредиторів і партнерів по бізнесу. Тут важлива не стільки точність розрахунків, скільки необхідність обліку можливих ризикових ситуацій. Враховують як мінімум наступні види ризиків: виробничі, комерційні, фінансові і ризики, пов'язані з обставинами нездоланної сили (форс-мажор).

Виробничі ризики пов'язані з порушеннями у виробничому процесі чи в процесі постачання сировини, матеріалів, що комплектують вироби. Заходами для зниження виробничих ризиків є раціональна організація контролю за ходом виробничого процесу і посилення впливу на постачальників. Комерційні ризики пов'язані зі змінами в реалізації продукції на ринку, наприклад, зі зменшенням розмірів ринків, зниженням платоспроможного попиту, появою нових конкурентів та ін. Для зниження комерційних ризиків можна запропонувати систематичне вивчення ринкової кон'юнктури, проведення відповідної цінової політики, утворення мережі сервісного обслуговування, формування суспільної думки(public relations), проведення рекламних заходів і ін. Фінансові ризики викликані інфляційними процесами, неплатежами, коливаннями валютних курсів та іншими причинами.

Вони знижуються завдяки створенню ефективної системи фінансового менеджменту, роботі на умовах передплати й ін. Заходом для зниження ризиків, зв'язаних з форс-мажорними обставинами, може служити робота підприємства з достатнім запасом фінансової міцності.

Для зниження загального впливу ризиків необхідно передбачити різні види комерційного страхування(страхування майна, транспортних перевезень та ін.). Необхідно прогнозувати ризики і по можливості розраховувати їх.

Висновки. У даному розділі робиться висновок про можливість реалізації проекту.

Додатки. У розділі формуються дані, документи, графіки, схеми, таблиці, що необхідні для опису і підтвердження інформації, що міститься в бізнес-плані, а також прикладаються біографії управлінського персоналу, результати дослідження ринку, висновки аудиторів, фотографії зразків продукції, плани виробничих площ, договори, гарантійні листи і т. д.

4. Економічне прогнозування діяльності підприємства

Ефективна діяльність підприємств і фірм в умовах ринкової економіки в значній мірі залежить від того, наскільки вірогідно вони передбачають прогноз свого розвитку, на близьку і далеку перспективи.

Прогнозування діяльності підприємств – це оцінка перспектив їхнього розвитку на основі аналізу кон'юнктури ринку, зміни ринкових умов на майбутній період. Результати прогнозування діяльності підприємств враховуються в програмах підприємств з маркетингу, при визначенні можливих масштабів реалізації продукції, очікуваних змін умов збуту та просування товарів.

Прогнозування як результат маркетингових досліджень є вихідним пунктом організації виробництва й реалізації саме тієї продукції, що потрібно споживачеві.

Основна мета прогнозу – визначити тенденції факторів, що впливають на кон'юнктуру ринку. При прогнозуванні виділяють прогнози короткострокові – на 1-1,5 роки, середньострокові – на 4-6 років довгострокові – на 10 - 15 років.

Головний акцент при короткостроковому прогнозуванні робиться на кількісній й якісній оцінці змін обсягу виробництва, попиту та пропозиції, рівня конкурентоздатності товару й індексів цін, валютних курсів, співвідношень валют і кредитних умов. Тут враховуються також тимчасові та випадкові фактори.

Середньострокове й довгострокове прогнозування ґрунтується на системі прогнозів – кон'юнктури ринку, співвідношення попиту та пропозиції, обмежень по захисту навколишнього середовища, міжнародної торгівлі.

При середньостроковому й довгостроковому прогнозуванні, як правило, не враховують тимчасові й випадкові фактори впливу на ринок. Якщо короткострокові прогнози націлені на кількісні оцінки, насамперед, рівня цін на ринку, то середньострокові й довгострокові прогнози розглядаються як імовірнісні оцінки динаміки зміни цін.

При прогнозуванні діяльності підприємств стосовно випуску продукції виробничого призначення враховується аналіз інвестиційної політики в галузях, що споживають відповідні товари, тенденції розвитку НТП у цих галузях, а також формування принципово нових потреб і способів їхнього кращого задоволення.

При прогнозуванні діяльності підприємств, що випускають продукцію широкого вжитку, звичайно спираються на дані опитувань споживачів і продавців товарів. У цьому випадку використовуються такі методи вивчення ринку як анкетування, телефонні й персональні інтерв'ю.

Найбільшу складність представляє прогнозування зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що зумовлено високою динамічністю, багатofакторним і суперечливим характером формування, а тому й невизначеністю, важкою передбачуваністю зовнішньоекономічних зв'язків.

Тому щодо прогнозування зовнішньоекономічною діяльністю підприємства важливо комплексне дослідження цілого ряду приватних ринків конкретного товару, виявлення специфічних для кожного й загальних для всіх(або групи таких ринків) факторів формування кон'юнктури ринку, аналіз взаємозв'язку цих ринків між собою, а також синтез приватних прогнозів, облік взаємодії й взаємовпливу в рамках світового ринку даного товару.

Результати прогнозування діяльності підприємств відображаються у відповідних розділах їх бізнес-планів. Ефективна діяльність підприємств в умовах ринкової економіки можлива лише за умови розробки планів розвитку, виробничих програм, бізнес-планів.

Розробка й обґрунтування планів розвитку підприємства здійснюється на основі системи прогресивних техніко-економічних норм і нормативів.

В основу норм беруться техніко-економічні й організаційні умови роботи в плановому періоді.

Техніко-економічні норми й нормативи розробляються за наступними основними групами:

- ✓ норми витрат живої праці(норми витрат робочого часу на одиницю продукції, норми виробітку продукції в одиницю часу, норми обслуговування, нормативи чисельності);

- ✓ норми матеріальних витрат(питомі норми витрат сировини, матеріалів, палива, енергії, що комплектують вироби);

- ✓ нормативи використання знарядь праці(нормативи використання машин, устаткування, механізмів, споруджень, інструментів);

- ✓ нормативи організації виробничого процесу(тривалість виробничого циклу, обсяги незавершеного виробництва, запаси сировини, матеріалів, палива);

- ✓ норми тривалості освоєння проектних потужностей підприємств, що вводять у дію, цехів, агрегатів, установок, виробництв.

Групи норм і нормативів мають різне призначення. Норми витрат живої праці слугують в основному для визначення рівня продуктивності праці, використання робочого часу, встановлення розмірів заробітної плати. На основі питомих норм витрат матеріальних ресурсів і виробничої програми

визначається потрібна кількість окремих видів і марок матеріальних ресурсів. Нормативи використання знарядь праці дозволяють розраховувати рівень використання виробничих потужностей.

Норми й нормативи служать для визначення витрат виробництва (собівартості продукції).

ТЕМА 8. СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК

1. Сільське господарство та його народногосподарське значення.
2. Особливості сільськогосподарського виробництва.
3. Предмет, завдання і методи дослідження науки.
4. Поняття та структура аграрного виробництва.
5. Кінцевий продукт і ефективність агропромислового комплексу.

1. Сільське господарство та його народногосподарське значення

У соціально-економічному розвитку країни сільське господарство посідає особливе місце. Це одна з основних галузей народного господарства, яка забезпечує виробництво продуктів харчування і є найпершою умовою розвитку суспільства. Продукти сільського господарства і промислові товари, що виробляються з сільськогосподарської сировини, становлять 75% фонду народного споживання.

Україна за своїм виробничим потенціалом - аграрна країна, у якій основним і визначальним багатством і відповідно базою розвитку галузей сільського господарства є земля. Тому *розв'язання аграрного питання - це ключ, який відкриває всі напрями відродження і розвитку економіки нашої країни.*

Особливу роль і місце сільського господарства в економіці України визначають такі незаперечні факти:

- *сільське господарство детермінує розвиток переробних галузей, де швидко здійснюється обіг коштів, що прямо впливає на нагромадження та інвестиційний процес;*
- *агропромислове виробництво належить до найголовніших сфер, що забезпечують обсяги внутрішнього валового продукту (ВВП). Загальновідомо, що за нормальних умов господарювання 1% росту виробництва сільськогосподарської продукції забезпечує 3 – 4 % зростання ВВП;*
- *нарощування експортних можливостей агропромислового виробництва є гарантією швидкого і надійного подолання дефіциту торговельного і платіжного балансів країни;*
- *від усебічного розвитку агропромислового комплексу значною мірою залежить зростання життєвого рівня всього населення;*
- *забезпечення стабільного розвитку власного агропромислового виробництва слід вважати надійною запорукою економічної незалежності держави.*

Розвиток сільського господарства характеризується:

- ✓ *обсягом виробництва валової продукції;*

✓ *темпами зміни обсягів виробництва валової продукції.*

Виробництво валової продукції сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.) у 1990 р. становило 282,8 млрд. грн після чого розпочався період зниження даного показника до 137,5,0 млрд. грн у 1999 р., або на 51,4 %, даний рік певною мірою був переломним, адже починаючи з 2000 р. почалося поступове зростання обсягу виробництва валової продукції і у 2014 р. у всіх категоріях підприємств було отримано 252,9 млрд. грн валової продукції, тобто на 6,8 % менше показника 1990 р. При цьому обсяги виробництва валової продукції в сільськогосподарських підприємствах скоротились на 27,0%.

В цей період в господарствах населення виробництво валової продукції збільшилось із 83,6 млрд. грн у 1990 р. до 117,7 млрд. грн звітного періоду, або на 40,1 %.

Отже, головне завдання сільського господарства — забезпечити інтенсивний розвиток і підвищення ефективності всіх його галузей з метою збільшення виробництва і поліпшення якості продукції, що є основою задоволення потреб населення в продуктах харчування і промисловості в сировині. Вирішення цих завдань значною мірою залежить від рівня використання досягнень науково-технічного прогресу, поглиблення зв'язків сільського господарства з усіма галузями агропромислового комплексу, радикальних перетворень в економічних відносинах та прискорення соціальної перебудови села.

2. Особливості сільськогосподарського виробництва

Аграрний сектор національної ринкової економіки має особливості, серед яких ділимо такі

1. *Вплив природних умов.* Сільське господарство дуже вразливе до змін погоди, спалахів хвороб, нападів шкідників. Це, так би мовити, тендітна галузь економіки. Зміна погоди (повені, шквали, бурі, град, спека, ранні заморозки, холод тощо), хвороби тварин та рослин, напади шкідників роблять сільськогосподарське виробництво певною мірою неконтрольованим і непередбачуваним. У зв'язку з цим сільське господарство можна віднести до галузей із високим економічним ризиком, оскільки прогнозовані обсяги виробництва, ціни та доходи можуть істотно змінюватись.

Для отримання правильних висновків про результати господарської діяльності показники поточного року потрібно зіставляти не з минулим роком, а з середніми за минулі 3-5 років.

2. *Особливості виробничої структури.* В Україні до 1990 р. аграрним виробництвом займалися державні господарства, колгоспи й особисті підсобні господарства громадян. Їхня частка у валовому виробництві становила відповідно 39, 34 і 27%. Наголосимо на такому феномені, як особисте підсобне господарство. Воно виникло в 30-роках ХХ ст. в якості допоміжного до громадського, щоб забезпечити селян продуктами, і перетворилося у суттєве джерело виробництва сільськогосподарських продуктів. Господарства населення виробляли останніми десятиліттями близько третини валової

сільськогосподарської продукції, а у 2014 р. ця цифра становила в межах 45,0 %, хоча у період 2000-2005 рр. показник коливався в межах 60,0 %.

3. *Забезпечення населення продуктами харчування.* Аграрний сектор забезпечує потреби людей основними продуктами харчування. Хліб та інші продукти належать до найцінніших ресурсів людства, без яких його існування неможливе. Ось чому стан агропродовольчої сфери, що виробляє продукти харчування, її продуктивність, ефективність, екологічність функціонування – головний оціночний критерій прогресу цивілізації, а стан ринку продовольства є індикатором здоров'я національної економіки загалом.

Дослідження, проведені експертами засвідчили, що критичним товаром стосовно забезпечення населення продуктами є зерно (пшениця). Стан міжнародної продовольчої безпеки оцінюють за двома показниками:

обсягом світових зернових запасів, що переходять до наступного врожаю; рівнем світового виробництва зерна на особу.

Перший показник обчислюють у відсотках від річного обсягу споживання зерна. Він характеризує стабільність продовольчої ситуації у світі, стійкість світового ринку продовольства перед можливим впливом дестабілізаційних чинників (неврожаї, стихійні лиха тощо). Його критичне значення становить 60-денний запас зерна, що в переведенні на середні обсяги виробництва відповідає 17% його річного загальносвітового споживання.

4 *Сезонний характер виробництва.* Для сільського господарства характерне сезонне виробництво. У зв'язку з цим упродовж року нерівномірно використовуються трудові ресурси, техніка, матеріали, неритмічно реалізується продукція і поступає виручка. Наприклад, зернозбиральні комбайни можуть використовуватися тільки 10-20 днів на рік, сіялки - 5-10, картоплезбиральні комбайни 20-30 днів. Технологічний процес виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції займає декілька місяців, тому забезпечити норматив оборотних засобів за рахунок власних джерел не тільки неможливо, а й економічно недоцільно. В цих умовах підвищується роль банківського кредиту.

Крім того, сезонний характер виробництва загострює дві проблеми, пов'язані з відтворенням робочої сили. Це невідповідність заробітної плати впродовж виробничого циклу, кількості та якості вкладеної праці. Виплати, що здійснюються в процесі виробництва, мають характер авансу, а працівник втрачає стимул до збільшення кількості та якості праці. Інша проблема пов'язана із залученням робітників до праці лише в сезонний період.

5 *Обмеженість землі та залежність виробництва від неї.* Земля є обмеженим ресурсом в усіх країнах, у тому числі в Україні. Проте в нашій державі цей елемент ресурсного потенціалу АПК поки що знаходиться поза межами товарообігу. Можливості для розширення сільськогосподарських угідь незначні або їх взагалі нема. В Україні частину земель щорічно вилучають з сільськогосподарського обороту для будівництва доріг (проект будівництва автобаси Берлін - Львів - Київ - один з багатьох можливих прикладів). Близько 6% земель України стали непридатними для сільськогосподарського обробітку після аварії на Чорнобильській атомній станції. Земля втрачає родючість унаслідок

ерозії ґрунтів. Обмежені можливості сільськогосподарських виробників придбати дорогі гербіциди й інші препарати захисту рослин призводять до забруднення та зменшення родючості земель.

Що стосується якості землі, то вона, безумовно, з часом може бути поліпшена. Для цього потрібні інвестиції та раціональне, незалежне господарювання.

б) *Попит на сільськогосподарську продукцію, особливо на продукти харчування, є нееластичним за ціною. Адже:*

1. люди не можуть жити без їжі, тому величина попиту мало змінюється під впливом цін, тобто він є нееластичним.

2. продукти харчування зазвичай є заміниками один одного, тому коефіцієнт перехресної еластичності попиту додатний.

3. на продукти харчування коефіцієнт еластичності попиту за доходом < 1. Збільшення доходу на душу населення призводить до менш, ніж пропорційного зростання витрат на продукти харчування. Ця закономірність вперше була відкрита у ХІХ ст. німецьким статистиком Е.Енгелем і названа «Законом Енгеля».

7 *Особливість бухгалтерського обліку в сільському господарстві.* Вона виявляється при обліку й оцінці майна та його результатів. Частина виробленої в аграрному секторі продукції не переходить у грошову форму (посівний матеріал, молодняк худоби), а залишається і направляється на відтворення у товарній формі.

3. Предмет, завдання і методи дослідження науки

Економіка - це сукупність виробничих відносин людей у процесі суспільного виробництва, що підпорядковуються дії об'єктивних економічних законів. Усі галузі матеріального виробництва розвиваються на основі дії спільних економічних законів, проте загального виробництва в суспільстві не має. Виробництво організується і функціонує у вигляді окремих галузей, що виробляють певні продукти.

Отже, *економіка галузей сільського господарства — це наука, яка вивчає дію об'єктивних економічних законів і форми їхнього прояву в сільськогосподарському виробництві*. Ця наука досліджує дію економічних законів у сільськогосподарському виробництві з метою свідомого їх використання в інтересах суспільства; вивчає закономірності розвитку сільського господарства і окремих його галузей, а також різних форм і видів господарювання; узагальнює наукові досягнення та досвід передової практики в сільському господарстві, які дають змогу обґрунтувати напрями розвитку галузі.

Економіка сільського господарства розкриває систему економічних відносин у галузі і обґрунтовує основні напрями їхнього удосконалення. Виробничі відносини реалізуються через інтереси відповідних суб'єктів, які вступають у певні зв'язки в процесі сільськогосподарського виробництва.

Система виробничих відносин у сільському господарстві включає відносини між сільськогосподарськими підприємствами та :

- *державою* - з організації та планування закупівель продукції (формування державних запасів), матеріально-технічного забезпечення, ціноутворення, фінансування і кредитування, рівня і форм участі сільськогосподарських підприємств у створенні централізованого чистого доходу;

- *іншими галузями агропромислового комплексу* з організації постачання і ремонту техніки й обладнання, меліорації земель, агрохімічного обслуговування, транспортування, зберігання, переробки й реалізації продукції;

- *сільськогосподарськими підприємствами в умовах міжгосподарської кооперації* з організації спільного виробництва і участі в створенні розподілу прибутку, а також у здійсненні соціальних заходів;

- *їхніми внутрішньогосподарськими підрозділами* з організації виробництва і форм матеріально-технічного забезпечення, колективної оренди, з питань участі працівників у створенні доходів господарства, їхнього розподілу і використання;

- *їхніми працівниками* з організації виробництва, питань створення безпечних умов і відповідної оплати праці, використання оренди і надання соціальних послуг.

Головними завдання економіки галузей сільського господарства є:

- обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, зокрема поліпшення використання землі, засобів виробництва і трудових ресурсів;

- обґрунтування шляхів інтенсивного й екологічно безпечного розвитку сільського господарства на основі інноваційної діяльності;

- визначення ефективності впроваджуваних у виробництво нових машин і їх систем, агротехнічних, зооінженерних і ветеринарних заходів;

- розв'язання проблем дальшого розвитку спеціалізації і концентрації виробництва та переведення його на індустріальну основу;

- економічне обґрунтування раціональних форм міжгосподарського кооперування й агропромислової інтеграції в умовах ринкових відносин.

Економіка галузей сільського господарства подібно до інших наук передбачає оволодіння спеціальними методами досліджень. *Метод* науки включає сукупність засобів, способів і прийомів вивчення економічних явищ. Суть і закономірності розвитку економічних явищ вивчають за допомогою сукупності різних методів, які становлять *методику економічних досліджень*.

В економіці галузей сільського господарства використовують такі основні методи дослідження:

Статистико-економічні методи призначені для вивчення масових економічних явищ у сільському господарстві. Це методи аналітичних групувань (простих, комбінаційних), дисперсійний, кореляційний, регресійний, індексний та ін. За їхніми результатами роблять певні теоретичні узагальнення і дають практичні рекомендації виробництву.

Монографічний метод використовують при вивченні окремих економічних явищ. Дає змогу здійснити всебічний і докладний аналіз використання передових методів і прийомів сільськогосподарського виробництва, досягнень науково-

технічного прогресу, узагальнити передовий досвід, розробити науково обґрунтовані нормативи для прогнозування розвитку виробництва.

Розрахунково-конструктивний метод використовують при прогнозуванні і плануванні розвитку галузі та її складових на перспективу. За допомогою цього методу визначають силу дії і напрями розвитку виявлених закономірностей, розраховують і обґрунтовують розв'язання певних проблем аграрної економіки.

Балансовий метод — основний метод координації і взаємоузгодження всіх показників, які відображають суть досліджуваного явища і умови його оптимального розвитку. Метод використовують для обґрунтування пропорційності розвитку тваринництва і його кормової бази, збільшення виробництва сільськогосподарської продукції і потужностей для її перероблення та зберігання тощо.

Експериментальний метод призначений для обґрунтування і практичної перевірки економічної ефективності окремих заходів. З цією метою в господарствах створюють умови для впровадження і вивчення ефективності нових форм організації і оплати праці, поглиблення спеціалізації виробництва, використання індустриальних технологій, що забезпечує високу достовірність дослідження і обґрунтованість наукових рекомендацій.

Економіко-математичні методи із застосуванням комп'ютерів гарантують високу якість досліджень економічних явищ, зокрема визначення оптимальних шляхів розвитку галузі. Кореляційний аналіз дає змогу виявити кількісні зв'язки між багатьма чинниками і результатами виробництва. Методом лінійного програмування визначають, зокрема, оптимальний рівень і структуру годівлі тварин, раціональну структуру стада за певних умов, ефективність розміщення виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції, оптимальний рівень концентрації виробництва тощо.

4. Поняття та структура аграрного виробництва.

Сільське господарство багато тисячоліть існувало як єдина самостійна галузь. Як єдино найстародавніший вид людської діяльності сільське господарство вимушено було існувати на повному самозабезпеченні. З часом з'явилися інші галузі. Вони все більше задовольняють різноманітні потреби всього людства, у тому числі і потреби сільського господарства. Сільське господарство, таким чином, втрачає свою віковічну ізольованість і об'єктивно взаємодіє з іншими галузями, кількість яких поступово збільшується в міру розвитку продуктивних сил суспільства.

Структуру аграрного виробництва слід трактувати двояко - у вузькому і широкому значенні.

В першому розумінні - це сільське господарство, яке охоплює галузі рослинництва і тваринництва, виробляє продукти харчування для населення та сільськогосподарську сировину для промисловості.

У широкому - під аграрним виробництвом розуміють агропромисловий комплекс (АПК).

АПК - це сукупність галузей національної економіки, зайнятих виробництвом продукції, її зберіганням, переробкою і доведенням до споживача.

В складі агропромислового комплексу виділяють чотири основні сфери:

1. Галузі промисловості, що поставляють сільському господарству засоби виробництва, а також галузі, зайняті матеріальнотехнічним і сервісним обслуговуванням сільського господарства.

2. Безпосередньо сільськогосподарське виробництво.

3. Галузі, що забезпечують доведення сільськогосподарської продукції до споживача, і у тому числі її заготовку, переробку, зберігання, транспортування, реалізацію.

4. Соціальна і виробнича інфраструктура, що забезпечує умови виробництва і життєдіяльності людини (шляхово-транспортне господарство, зв'язок і тарне господарство).

5. Кінцевий продукт і ефективність агропромислового комплексу

Кінцева продукція сільськогосподарського виробництва – це продукція рослинництва і тваринництва, яку воно постачає для споживання і переробки. Водночас кінцеві результати сільськогосподарського виробництва є проміжними для агропромислового комплексу.

Кінцева продукція агропромислового виробництва – це завершальна стадія руху сільськогосподарської продукції до споживача. В її створенні беруть участь усі галузі агропромислового комплексу, тому кінцеві результати безпосередньо залежать від зусиль усіх інтегрованих галузей.

Кінцевий продукт агропромислового комплексу – це вся маса продукції, яка створена за рік і надійшла в особисте або виробниче споживання. У натуральній формі цей продукт включає: продукцію сільського господарства, що безпосередньо надходить для споживання без промислової переробки; продовольчі і непродовольчі предмети споживання з сільськогосподарської сировини; сільськогосподарську продукцію і предмети її переробки, що надходять у державні резервні фонди і для виробничого використання галузями народного господарства, які не входять до складу АПК.

У натуральній формі кінцевий продукт агропромислового комплексу створюється переважно в сільському господарстві, галузях харчової, легкої промисловості і частково в системі громадського харчування.

Кінцевий продукт агропромислового комплексу у вартісній формі включає: чистий продукт, створений у галузях АПК; амортизаційні відрахування від вартості основних виробничих фондів інтегрованих галузей агропромислового виробництва; вартість предметів праці і виробничих послуг, одержаних від галузей, що виробляють засоби виробництва і здійснюють функції виробничого обслуговування.

Формування кінцевих результатів агропромислового комплексу відбувається на різних стадіях виробництва – складових сумарного ефекту в процесі руху продукту до споживача.

Організуюючи агропромислове виробництво, суспільство ставить перед його галузями конкретні завдання – постачати продукцію у необхідних обсягах і відповідної якості, ефективно використовувати виробничі ресурси інтегрованих галузей. При цьому важливо забезпечити зменшення сукупних витрат на одиницю кінцевої продукції в кожній ланці АПК.

Виробництво у всіх сферах і галузях АПК має бути спрямоване на підвищення економічної ефективності, максимум кінцевого продукту на одиницю поточних витрат і виробничих ресурсів.

Соціально-економічна ефективність агропромислового комплексу характеризується також рівнем споживання продуктів харчування і товарів широкого вжитку з сільськогосподарської сировини на душу населення. Це основний критерій досягнень кінцевих результатів агропромислового виробництва, оскільки його визначає кількість продукції, яку одержує споживач.

У формуванні кінцевих результатів АПК великого значення набувають:

✓ завершальні стадії технологічних процесів (збирання врожаю сільськогосподарських культур, вирощування і відгодівля худоби та ін.), на яких втрати продукції найбільші внаслідок порушення технології та безгосподарського ставлення.

✓ скорочення втрат сільськогосподарської продукції при збиранні, транспортуванні, зберіганні і переробці. Приріст у ресурсах споживання може становити за цей рахунок до 20%, а по деяких видах продукції – до 30 %. Додаткові витрати на усунення втрат можуть бути, в 2-3 рази меншими, ніж на збільшення виробництва того самого обсягу продукції.

✓ галузі, що здійснюють переробку, зберігання і доведення продукту до споживача. Нестача в сільському господарстві або суміжних галузях типових і відповідно обладнаних сховищ для зберігання продукції призводить до значних втрат або зниження її якості. Для досягнення високих кінцевих результатів першочергового значення набуває прискорений розвиток галузей, що здійснюють завершальні стадії агропромислового виробництва.

Для підвищення ефективності агропромислового виробництва необхідно не тільки забезпечити збалансований розвиток різних ланок АПК, а й удосконалити їх економічні взаємовідносини. Важливо створити також рівні економічні умови для розвитку різноманітних форм власності і видів господарювання, відповідні організаційні передумови забезпечення самостійності та ініціативи підприємств.

ТЕМА 9. ЗЕМЕЛЬНІ РЕСУРСИ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

1. Земля як основний засіб виробництва в сільському господарстві.
2. Земельний кодекс України – основа регулювання земельних відносин
4. Земельний кадастр і грошова оцінка землі.
3. Земельні відносини у системі аграрних відносин.
4. Забезпеченість, інтенсивність та ефективність використання земельних ресурсів.

1. Земля як основний засіб виробництва в сільському господарстві

Земельні ресурси є основою матеріального і духовного виробництва. Від характеру і рівня ефективності використання землі залежить розвиток продуктивних сил, масштаби виробництва і матеріальне благополуччя народу. Земельні ресурси необхідні всім галузям народного господарства, однак їхня роль у різних сферах суспільного виробництва не однакова. Якщо в промисловості, крім добувної, земля є лише просторовим базисом, то в сільському господарстві вона є **головним засобом виробництва**. Роль землі в сільськогосподарському господарстві визначається тим, що їй притаманна специфічна унікальна властивість — **родючість**. Завдяки цій властивості земля активно впливає на процес сільськогосподарського виробництва. Родючість визначається здатністю ґрунту нагромаджувати й утримувати вологу та забезпечувати нею рослини, нагромаджувати і трансформувати поживні речовини в доступній для рослин формі, а також забезпечувати доступ кисню в зону кореневої системи рослин, тобто, здійснювати аерацію. Проте ці визначальні для родючості ґрунту фактори ніколи не бувають однаковими і мають різне співвідношення між собою, що безпосередньо позначається і на рівні родючості. Розрізняють такі види родючості землі:

а) **природна** — характеризується здатністю ґрунту забезпечувати рослини необхідними поживними речовинами за рахунок запасу, створеного внаслідок ґрунтоутворюючих процесів, а також визначається кліматичними умовами;

б) **штучна** — створюється в процесі виробництва матеріальних благ, коли людина, не задовольняючись потенційними можливостями землі, сформованими під впливом природних факторів, своєю діяльністю намагається поліпшити фізико-хімічні і біологічні властивості ґрунту;

в) **економічна** (ефективна) — наслідок органічної єдності природної і штучної родючості;

г) **абсолютна** — визначається врожайністю культур з 1 га посіву;

д) **відносна** — кількісне співвідношення врожаю з виробничими витратами на нього.

Останні два види родючості є кількісним виразом економічної родючості землі.

Хімічний і фізичний склад ґрунту, його інші важливі характеристики визначають родючість земельних ділянок, а відтак і дохід землевласників і землекористувачів, оскільки вибір сільськогосподарських культур і їхня урожайність залежать від цієї унікальної властивості головного засобу виробництва в сільському господарстві.

На дохідність аграрних підприємств також істотно впливає місцезоположення земельних ділянок. Це пов'язано, по-перше, з тим, що із збільшенням віддалі між угіддями підприємств і ринком збуту сільськогосподарської продукції та ринком придбання матеріальних ресурсів транспортні витрати підприємств зростають, отже, збільшується собівартість вироблених ними товарів. Величина цих витрат залежить від стану шляхів

сполучення і ступеня їх компенсації заготівельними і переробними підприємствами (організаціями), що інколи спостерігаємо зараз, але це не змінює характеру впливу цієї закономірності. По-друге, в умовах розвинутого ринку ціни на сільськогосподарську продукцію мають тенденцію до зниження із збільшенням віддалі між центральним ринком збуту і місцеположенням аграрних підприємств. Адже на місцевих ринках попит на сільськогосподарські товари менший, ніж на центральних, а пропозиція тут відносно вища.

Відповідно до дії законів ринку це неодмінно призводить до зниження ціни.

Слід, також зазначити, що в умовах зрошення місцеположення угідь підприємств щодо водних джерел значно впливає на собівартість 1 м³ зрошувальної води, отже, і на витрати виробництва продукції та на прибуток від її реалізації.

Земля як головний засіб виробництва в сільському господарстві, крім вже розглянутих, має ще ряд особливостей, які потрібно обов'язково враховувати в процесі її використання для виробництва продукції.

1. *земля як продукт природи не має вартості, не переносить її, як звичайні засоби праці, на продукцію, в створенні якої вони брали участь.*

2. *У процесі виробництва земля, за правильного її використання, підвищує свою родючість, а тому є вічним засобом виробництва.*

3. *вона обмежена в просторі і штучно не відновлюється.*

4. *Як матеріальну основу розвитку сільськогосподарського виробництва землю не можна замінити жодними іншими засобами праці.*

5 *земля водночас є і предметом праці.* В процесі обробітку землю піддають різним формам впливу. Завдання полягає в тому, щоб цей вплив не руйнував структуру ґрунту, зберігав його властивості, створював умови для підвищення родючості земельних ділянок. Але оскільки її рівень на різних за якістю землях не однаковий, то це призводить і до неоднакової віддачі вкладених у землю коштів.

Розглянуті особливості землі потрібно враховувати комплексно, у тісному взаємозв'язку, що дасть можливість підвищувати її продуктивну здатність відповідно до досягнутою рівня розвитку продуктивних сил.

Процентне відношення окремих видів сільськогосподарських угідь до їхньої загальної площі визначає структуру сільськогосподарських угідь. Найбільш інтенсивно використовуються рілля і багаторічні культурні насадження. Тут виробляють найбільший обсяг валової і товарної продукції сільського господарства. Незважаючи на не, підвищувати їхню питому вагу можна лише до раціональної межі, перехід за яку може призвести до вітрової і водної ерозії, руйнування родючості ґрунту і, як наслідок, до істотного зниження врожайності. Частка ріллі і багаторічних насаджень у структурі сільськогосподарських угідь становить більше 75 %. Це занадто високий показник, що значно перевищує оптимальний рівень.

*Перехід одних земельних угідь в інші називають **трансформацією земельного фонду**.* Завдання підприємств — забезпечити переведення менш продуктивних угідь у більш продуктивні, наприклад, заліснення ярів і балок, залуження деградованих земель, переведення природних пасовищ у сіножаті тощо.

Важливим народногосподарським показником є *землезабезпеченість*. Його визначають як відношення площі відповідних угідь до наявного населення країни (області, району, підприємства).

Зі зростанням населення показник землезабезпечення знижується, тому необхідно постійно поліпшувати земельні ресурси, бережливо використовувати їх, не допускаючи невиправданого вилучення сільськогосподарських угідь для потреб інших галузей народного господарства.

2. Земельний кодекс України – основа регулювання земельних відносин

Земельний кодекс України – це основний документ земельного законодавства, яким регулюються земельні відносини з метою створення необхідних умов для раціонального використання й охорони земель, рівноправного розвитку усіх форм власності на землю і форм господарювання.

Нова редакція Земельного кодексу була прийнята у жовтні 2001 р. Він складається з 10 розділів, 37 глав і 213 статей. В ньому знайшли юридичне закріплення усі прогресивні напрацювання земельної реформи, що здійснювалися в нашій країні за останні шість років. Водночас він вирішує і ряд нових питань земельної реформи. Важливо, що він відкриває широкі можливості для формування класичних загальноприйнятих в цивілізованому світі *земельних відносин*, під якими розуміють суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження землею. Підводиться, зокрема, правове підґрунтя для здійснення застави землі, її купівлі-продажу, для уведення у вітчизняному правову практику понять обмежень на землекористування тощо.

Земельний кодекс остаточно розв'язав найфундаментальнішу проблему земельних відносин – проблему форм власності на землю. Ним передбачається три рівноправні форми власності: **приватну, комунальну і державну**. Суб'єктами права власності на землі приватної власності є громадяни і юридичні особи, на землі державної власності – держава, яка реалізує це право через відповідні органи державної влади (Кабінет Міністрів України, Державні адміністрації усіх рівнів в межах наданих їм повноважень) і землі комунальної власності – територіальні громади сіл, селищ і міст, які реалізують це право безпосередньо або через органи місцевого самоврядування (у комунальній власності перебувають усі землі в межах населених пунктів, крім земель державної і приватної власності, а також земельні ділянки за їх межами, на яких розташовані суб'єкти комунальної власності).

Земельним кодексом передбачається такий різновид приватної власності, як *спільна власність на земельну ділянку*. Якщо в такій земельній ділянці визначена частка кожного із учасників спільної власності, то таку власність називають **спільною частковою власністю**, а без визначення часток – **спільною сумісною власністю** (ділянка з такою власністю може належати лише громадянам).

Земельним кодексом встановлені норми безоплатної передачі земельних ділянок громадянам України: для ведення селянського (фермерського) господарства – в розмірі земельної частки (паю), визначеної для членів

сільськогосподарських підприємств, розташованих на території сільської, селищної, міської ради. де знаходиться фермерське господарство; для ведення особистого селянського господарства – не більше 2 га; для ведення садівництва – не більше 0,12 га; для будівництва і обслуговування жилого будинку, господарських будівель і споруд (присадибна ділянка) – не більше 0,25 га у селах, 0,15 га – у селищах і 0,10 га – у містах; для індивідуального дачного будівництва – не більше 0,10 га і для будівництва індивідуальних гаражів – не більше 0,01 га.

В Земельному кодексі детально розглядаються умови набуття права на землю (права власності або права користування) громадянами України та юридичними особами, а також умови придбання земельних ділянок на підставі цивільно-правових угод. Важливо, що ним передбачаються гарантії права власності на землю, в тому числі і гарантії по відшкодуванню збитків власникам землі і землекористувачам, які заподіяні внаслідок вилучення (викупу) сільськогосподарських угідь, лісових земель, чагарників для потреб, не пов'язаних з агро- та лісгосподарським виробництвом; тимчасового заняття цих угідь для інших видів використання; встановлення обмежень щодо використання земель, погіршення якості ґрунтового покриву тощо.

Земельний кодекс унеможливило надмірну концентрацію землі у приватній власності окремих громадян, що є цілком виправданим з погляду на соціально-економічну ситуацію, яка склалася в Україні на початку ХХІ століття. Зокрема, передбачено, що до 2010 р. громадяни і юридичні особи можуть мати у приватній власності земель сільськогосподарського призначення площею до 100 га (ця площа може бути збільшена лише в разі успадкування землі). Більше того, до 1.01.2005 р. власники земельних ділянок не вправі їх продавати або іншим способом відчужувати, крім передачі цих ділянок у спадщину і міни. Обмежувати концентрацію земельних ділянок у приватній власності юридичних осіб покликана і норма Земельного кодексу, згідно з якою до 1.01.2005 р. забороняється внесення права на земельну частку (пай) до статутних фондів господарських товариств.

Вказані обмеження на даному етапі є необхідними, оскільки зав час їх дії будуть розроблені необхідні закони, що забезпечать ефективне функціонування ринку землі, недопущення спекуляцій в процесі її купівлі-продажу.

Принципово важливим є те, що *землі сільськогосподарського призначення не можуть бути у приватній власності іноземних громадян, осіб без громадянства, іноземних юридичних осіб*. Це означає, що будь-який спосіб набуття ними у власність цих земель визнається незаконним, в тому числі це стосується і земель, переданих їм у спадщину. Такі землі протягом року підлягають відчуженню (мають бути проданими або переданими державі).

Іноземні громадяни та особи без громадянства можуть набувати права власності лише на земельні ділянки не сільськогосподарського призначення в межах або поза межами населених пунктів і лише в тому разі, коли на цих ділянках розташовані об'єкти нерухомого майна, що належать їм на праві приватної власності.

Земельним кодексом передбачено **право земельного сервітуту**, під яким розуміють право власника або землекористувача земельної ділянки на обмежене

платне або безоплатне користування чужою земельною ділянкою. Причому земельний сервитут встановлюється за домовленістю між власниками двох сусідніх земельних ділянок на підставі договору або за рішенням суду з умовою, що він буде найменш обтяжливим для власника земельної ділянки, щодо якої цей земельний сервитут встановлений.

До основних видів земельного сервитуту, встановлення яких можуть вимагати власники або землекористувачі, відносяться право проходу та проїзду на велосипеді; право проїзду на транспортному засобі по наявному шляху; право прокладати на свою земельну ділянку водопровід із чужої природної водойми або через чужу земельну ділянку; право прогону худоби по наявному шляху та інші. Передбачені також умови припинення земельного сервітуту.

Спеціальний розділ в Земельному кодексі присвячений охороні земель, основними напрямками якої є обґрунтування і забезпечення досягнення раціонального землекористування; захист сільськогосподарських угідь, лісових земель і чагарників від необґрунтованого їх вилучення для інших потреб; захист земель від ерозії, селів, підтоплення, заболочування, вторинного засолення, переосушення, ущільнення, забруднення відходами виробництва, хімічними та радіактивними відходами та інших несприятливих техногенних процесів; консервацію деградованих і малопродуктивних сільськогосподарських угідь; збереження природних водно-болотних угідь.

Земельним кодексом також передбачене управління в галузі використання і охорони земель, визначенні завдання і механізми контролю за використанням і охороною земель. Передбачено, зокрема, здійснення **моніторингу земель як системи спостереження за станом земель з метою своєчасного виявлення змін, їх оцінки, відвернення та ліквідації негативних процесів, а також ведення державного земельного кадастру**. Запроваджується економічне стимулювання раціонального використання та охорони земель шляхом надання податкових і кредитних пільг громадянам та юридичним особам, які здійснюють за власні кошти заходи, передбачені загальнодержавними та регіональними програмами використання і охорони земель. Передбачається виділення коштів з державного або місцевого бюджетів власникам землі для відновлення попереднього її стану, порушеного не з їх вини. Особливо важливим є те, що за рахунок бюджетних коштів здійснюється компенсація зниження доходу власників земель та землекористувачів внаслідок тимчасової консервації деградованих та малопродуктивних земель, що стали такими не з їх вини.

Однією з центральних ланок управління в галузі використання і охорони земель є запровадження відшкодування втрат сільськогосподарського та лісгосподарського виробництва, які виникають внаслідок вилучення (викупу) сільськогосподарських угідь, лісових земель і чагарників для потреб, не пов'язаних з сільськогосподарським та лісгосподарським виробництвом. Відшкодовуються також втрати, завдані обмеженням прав власників землі і землекористувачів, або погіршення якості угідь, спричиненого діяльністю громадян, юридичних осіб, органів місцевого самоврядування або держави.

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 б відбивала їх кількісну диференціацію щодо економічної родючості. Крім того, Радам народних депутатів, підприємствам, організаціям і установам, орендарям, власникам присадибних ділянок необхідні повні відомості про землю з метою 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, 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, їхнє бонітування, економічна оцінка та грошова оцінка земельних ділянок.

Кадастрове зонування передбачає встановлення меж кадастрових зон, та кварталів, мети оціночних районів та зон, місця розташування обмежень щодо використання земель. **Кадастрові зйомки** являють собою комплекс робіт, виконуваних для визначення меж земельних ділянок.

Завдання кількісного обліку земельних ресурсів полягає в постійному системному веденні й оновленні інформаційних даних, які характеризують кожен земельну ділянку за площею та 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 найбільш важливих природних властивостей (ознак) ґрунтів, які корелюють з урожайністю, виділити ґрунтові відміни, ґрунтові класи й агропромислові 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 (вміст гумусу, поживних елементів, температурний і водний режими, конфігурація й особливості 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 своєю генезою, фізико-хімічними і біологічними властивостями до того самого бонітету, можуть дістати різні бали економічної родючості через різні умови господарювання (місцеположення, спеціалізація, дорожні умови тощо).

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

а) **загальна оцінка її** критеріями 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 місцеположення.

б) **часткова оцінка** (ефективність вирощування окремих сільськогосподарських культур або видів багаторічних культурних насаджень). 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 найбільш ефективних для них галузей рослинництва, встановлювати оптимальне їх 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 доробку тощо).

Залежно від призначення та порядку проведення грошова оцінка земельних ділянок може бути нормативною і ринковою (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.

Грошова оцінка землі – це розрахункова величина і її не можна ототожнювати з поняттям ціни землі. Остання (ціна) визначається в процесі купівлі-продажу земельних ділянок з урахуванням на них попиту і пропозиції, місцеположення, бонітету тощо. В світовій практиці зустрічаються різні підходи до грошової оцінки землі. В більшості така оцінка зводиться до капіталізації земельної ренти. Згідно згаданої офіційної методики грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення здійснюється за одержаним сукупним рентним доходом, що є сумою диференційованого і абсолютного рентного доходу, які розраховані за вихідними даними 1986-1990 рр.

Диференційований рентний дохід визначається за формулою

$$\text{Др.д} = (У \times Ц - В) - (В \times Кр) : Ц;$$

де $У$ - урожайність зернових з 1 га; $Ц$ - ціна реалізації 1 ц зерна, грн.; $В$ - виробничі затрати на 1 га, грн.; $Кр$ - коефіцієнт 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 в різних зонах України. Цій вимозі найбільше відповідають саме зернові культури, оскільки вони займають до 50% в структурі посівних площ і вирощуються в усіх регіонах держави.

Щоб знівелювати вплив інфляції диференціальний рентний дохід обчислено в натуральних показниках. Це досягається завдяки діленню першої частини формули ($У * Ц - В - (В * Кр)$) на ціну 1 ц зерна. По Україні з одного гектара орних земель він становить 7,4 ц. Розрахунки велися за даними економічної оцінки землі, проведеної в 1988 р.

В сільському господарстві, крім диференціального рентного доходу, формується й абсолютний рентний дохід. Його величина з 1 га угідь визначена, згідно прийнятої методики, 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 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 врахуванням фактора капіталізації рентного доходу, здійснюється за формулою:

$$ГО = (Др.д + Ар.д) Тк \times Ц,$$

де $Ар.д$ - абсолютний рентний дохід (постійна величина 1,4 ц/га); $Тк$ - строк капіталізації рентного доходу, встановлений з врахуванням світового досвіду і дорівнює 33 рокам; $Ц$ - поточна ціна 1 ц зерна, грн. або доларів США.

4. Інтенсивність та ефективність використання земельних ресурсів

На кожному аграрному підприємстві з урахуванням його конкретних умов (типів ґрунтів, їх механічного складу, конфігурації земельних ділянок, кута їх нахилу, спеціалізації виробництва тощо) треба розробити і запровадити 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 багато в чому 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:

1. *Ступінь господарського використання землі*, яка розраховується діленням площі сільськогосподарських угідь на всю земельну площу господарства.

2. *Ступінь розорюваності*, що визначається як частка від ділення площі ріллі і багаторічних культурних насаджень на площу сільськогосподарських угідь.

3. *Ступінь меліорованості*, або відношення площі меліорованих земель (зрошуваних, осушених) до загальної площі сільськогосподарських угідь.

4. *Питома вага інтенсивних культур (цукрових буряків, льону, картоплі, овочів, соняшнику, зернової кукурудзи, коноплі) у загальній посівній площі підприємства.*

5. *Коефіцієнт повторного використання землі*, який визначається відношенням посівної площі разом з площею повторних посівів до посівної площі господарства.

При аналізі і оцінці цих показників слід пам'ятати, що завдяки трансформації земельних угідь і вдосконаленню їхньої структури, підвищенню (зниженню) частки ріллі, багаторічних культурних насаджень і меліорованих земель у загальній площі сільськогосподарських угідь, а інтенсивних культур в 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 та 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 1 га сільськогосподарських угідь.

Натуральні показники характеризують продуктивність лише певної частини сільськогосподарських угідь, а вартісні — всієї їхньої площі. Ці дві групи показників (за винятком останнього) доцільно розраховувати як на 1 га фізичної площі, так і з врахуванням грошової оцінки 1 га сільськогосподарських угідь, в якій відображена їх економічна родючість. В першому випадку можна судити про фактично досягнутий рівень використання землі без врахування її якості, а в другому — об'єктивно оцінити результати господарювання.

Для оцінки виробничої діяльності структурних рослинницьких підрозділів підприємства, та підприємств в цілому які використовують не однакові за якістю землі може бути використана методика розрахунку вартісного показника ефективності використання землі — ***землевіддачу*** відношенням вартості валової продукції, одержаної з 1 га угідь, до грошової оцінки цих угідь.

ТЕМА 10. ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА

1. Персонал підприємства і його класифікація.
2. Забезпеченість підприємств персоналом і визначення потреби у додатковій найманій праці.
3. Витрати на оплату праці і показники використання персоналу.

1. Персонал підприємства і його класифікація

Кожне аграрне підприємство функціонує за певної чисельності **персоналу** - сукупності працівників, які мають необхідний фізичний розвиток, знання, практичні навички для управління виробництвом, якісного і своєчасного виконання передбачених технологією робіт у сфері агропромислового виробництва та уклали трудовий договір з роботодавцем.

Велику роль на підприємствах відіграють кадри. Цей термін часто використовується в їх практичній діяльності, хоча нерідко його зміст трактується з певними розбіжностями.

Кадри - це частина персоналу підприємства з числа постійних працівників важливих професій і спеціальностей, які мають значний стаж роботи на підприємстві, високу кваліфікацію, компетентність і які формують критичну масу персоналу, спроможну забезпечити стабільну роботу підприємства і його конкурентоспроможність.

У науковій літературі за останні роки все ширшого використання набуває таке поняття, як «**людський капітал**» — це сукупність знань, практичних навичок і творчих здібностей працівників підприємства, які використовуються при виконанні його поточних і перспективних завдань.

Трудовий потенціал - це потенціал усієї сукупності працівників підприємства з урахуванням їх якісних та кількісних характеристик.

Трудові ресурси - сукупність робітників різних професійно-кваліфікаційних груп, які зайняті на підприємстві та входять до його спискового складу.

У подальшому викладі матеріалу ми будемо оперувати поняттям «персоналі підприємства» з огляду на те, що на підприємствах агропромислового комплексу домінує наймана праця

Персонал підприємства - це наймані працівники, тобто особи, які уклали трудовий договір (контракт) з роботодавцем, а також власники або співвласники підприємства, якщо вони беруть участь у діяльності організації своєю особистою працею й одержують заробітну плату, а також належну їм частину доходів.

Класифікація персоналу підприємства:

1. За критерієм сфер трудової діяльності працівників на аграрних сільськогосподарських підприємствах виділяють такі групи персоналу:

• **персонал, зайнятий у сільськогосподарському виробництві (персонал основної діяльності:** працівники, зайняті в рослинництві, тваринництві, поточним ремонтом будівель і споруд виробничого сільськогосподарського

призначення, працівників транспорту, що переважно обслуговує сільськогосподарське виробництво);

• **персонал, зайнятий у промислових виробництвах** (переробних цехах столярнях, кар'єрах тощо);

• **персонал, зайнятий у обслуговуючих виробництвах** (працівників складів, матеріально-технічного постачання, працівників транспорту, які обслуговують неосновне і непромислове виробництво, працівників комунального господарства).

2. За характером покладених на працівників функцій:

робітники - це основна категорія персоналу як за значущістю для процесу виробництва, так і за кількісною ознакою. Робітники безпосередньо зайняті на виробництві матеріальних цінностей, здійснюють переміщення вантажів і пасажирів, надають матеріальні послуги, зайняті на ремонтних роботах. До цієї категорії персоналу відносять також охоронців, прибиральниць, гардеробників. Розрізняють:

основних робітників;

допоміжних робітників - робітники усіх допоміжних цехів: енергозабезпечення, тепла, транспорту, майстерень та ін.,

керівники - це працівники, які очолюють підприємства, а також ті, які обіймають посади керівників структурних підрозділів, головних спеціалістів та їх заступників;

спеціалісти - це працівники, які мають відповідну фахову спеціальну підготовку: інженери, економісти, бухгалтери, адміністратори, юрисконсультанти. Основною їх функцією є виконання інженерно-технічних, економічних, юридично-консультативних та інших спеціальних робіт;

службовці - працівники, що виконують суто технічну роботу, здійснюють підготовку та оформлення документації, облік та контроль, господарське обслуговування (тобто виконують суто технічну роботу).

Наведена класифікація персоналу важлива для визначення потреби у певних категоріях працівників і розрахунку фонду оплати праці відповідно до встановлених для них форм і систем оплати праці та посадових окладів.

3. Залежно від умов найму працівників класифікують за такими категоріями:

Постійні працівники — ті, які є членами підприємства (виробничого кооперативу) або прийняті на роботу по найму на тривалий термін без його точного визначення.

Тимчасові працівники — ті, яких зараховують до складу персоналу (трудового колективу) тимчасово на термін до двох місяців.

Сезонні працівники — ті, яких зараховують до складу персоналу (трудового колективу) на термін від двох до шести місяців для виконання сезонних робіт.

Кожне підприємство може ефективно працювати за умови, коли воно має необхідний професійний і кваліфікаційний склад працівників, доцільну кадрову структуру.

Професія - це вид трудової діяльності, що вимагає для її здійснення відповідної суми спеціальних знань і практичних навичок (оператор машинного доїння, тракторист-машиніст, оператор тваринницького комплексу тощо).

У межах професії можуть виділятися спеціальності – більш звужене коло трудової діяльності та специфічних практичних навичок. Крім того на результати діяльності будь-якого підприємства значною мірою впливає кваліфікація персоналу.

Кваліфікація – це сукупність спеціальних знань та практичних навичок, що визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій певної складності

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

Середньооблікова кількість працівників обчислюється за:

- середньообліковою чисельністю штатних працівників спискового складу;
- середньообліковою чисельністю всього персоналу в еквіваленті повної зайнятості.

2. Забезпеченість підприємств персоналом і визначення потреби у додатковій найманій праці

Забезпеченість кожного сільськогосподарського підприємства персоналом характеризується:

абсолютним показником - середньообліковою кількістю штатних працівників;

питомим показником — працевзабезпеченістю виробництва, що визначається як частка від ділення середньооблікової кількості працівників на площу сільськогосподарських угідь відповідного підприємства.

Рационально вести виробництво і підвищувати продуктивність праці кожне підприємство спроможне лише тоді, коли воно точно знає, коли, скільки і якої кваліфікації йому потрібні працівники, щоб своєчасно та якісно виконати необхідний обсяг робіт.

Значною мірою ця проблема в аграрних підприємствах вирішується за допомогою складання календарного графіка робіт, який складається детально – подекадно і укрупнено – за місяць. Графік дає наочне уявлення про фактичну забезпеченість підприємства власною робочою силою і про потребу в найманій праці, яку підприємству слід додатково залучити для виконання робіт у пікові періоди, та дає повне уявлення про масштаби недостатнього використання робочої сили, що є наслідком сезонного характеру виробництва.

Для вимірювання сезонності можна скористатися такими показниками.

Помісячний розподіл витрат праці у відсотках до річних витрат. 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.

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

Сезонне навантаження - діленням відпрацьованих людино-годин у місяці їх максимальних витрат на середньомісячну кількість відпрацьованих людино-годин.

3. Витрати на оплату праці і показники використання персоналу

Витрати на оплату праці в сільськогосподарському виробництві є однією з основних статей витрат і займають значну частку в структурі собівартості сільськогосподарської продукції, причому фактичні витрати підприємства на робочу силу значно більші від тих, що безпосередньо виплачуються працівникам. Це пов'язано із соціальними виплатами, які зобов'язані здійснювати підприємства відповідно до чинного законодавства.

Витрати на робочу силу мають різний характер зв'язку з кінцевими результатами виробництва. Так, оплата праці постійних працівників, що здійснюється за місячними ставками в підприємствах (для фермерських господарств оплата праці фермерів і постійних найманих працівників) розглядається ними як постійні витрати. І це справедливо, оскільки вказана частка фонду оплати праці повинна бути виплачена незалежно від того, який обсяг продукції вироблено і який прибуток одержує підприємство за результатами господарської діяльності.

До змінних витрат відносять оплату праці:

- постійних працівників, що здійснюється за відрядними розцінками за обсяг виробленої продукції, а також оплата тимчасово залучених працівників для виконання сезонних робіт (як правило, це збирання) розглядається підприємством як змінні витрати, що збільшуються або зменшуються відповідно до змін обсягу продукції;
- працівників, які виконують технологічні операції, пов'язані з підготовкою до використання і безпосереднім використанням ресурсів, що набувають форми змінних витрат — мінеральних та органічних добрив, отрутохімікатів, насіння нових більш урожайних сортів і гібридів та вищих репродукцій;
- водіїв, що доставляють сировину, приймальників сировини, працівників складів готової продукції тощо.

Обґрунтоване визначення витрат на заробітну плату, що належать до постійних і змінних, має велике значення для визначення точки беззбитковості виробництва, планування й аналізу фонду оплати праці.

З метою оцінки раціонального використання працівників сільськогосподарських підприємств розраховують систему показників:

- показники динаміки робочої сили;
- раціональності використання персоналу (табл. 10.1).

Таблиця 10.1

Показники використання персоналу підприємства

Показник	Формула розрахунку	Характеристика
Показники динаміки робочої сили		
1 Коефіцієнт найму	Чисельність працівників прийнятих на роботу протягом звітного періоду ÷ чисельність працівників на кінець періоду.	Бажаною тенденцією є зниження
2 Коефіцієнт вибуття	Чисельність вибулих працівників протягом звітного періоду ÷ чисельність працівників на початок звітного періоду.	Бажаною тенденцією є зниження
3. Темп зміни чисельності працівників	$(\text{Коефіцієнт найму} - \text{коефіцієнт вибуття}) \times 100$	Бажаною тенденцією є зниження
4. Коефіцієнт валового обороту робочої сили	Коефіцієнт найму + коефіцієнт вибуття.	Бажаною тенденцією є зниження
5. Показник стабільності або «відданості» персонал	Загальна сума років роботи на даному підприємстві штатних працівників спискового складу ÷ річна середньооблікова чисельність цих працівників.	Характеризує середній стаж роботи на підприємстві
Показники раціональності використання персоналу		
1. Коефіцієнт використання запасу праці	Фактична кількість відпрацьованих постійними працівниками людино-годин ÷ запас праці.	
а) запас праці	$1885 \times \text{чисельність постійних працівників підприємства.}$	
2. Показник трудової активності:	Фактична кількість відпрацьованих постійними працівниками людино-годин ÷ чисельність постійних працівників	
а) людино-годин		
б) днів	Фактична кількість відпрацьованих постійними працівниками людино-годин ÷ чисельність постійних працівників ÷ 6,83 (або 7)	
3. Коефіцієнт (ступінь) виконання норм виробітку	Фактичний обсяг виконаних робіт (виробленої продукції) ÷ змінна норма виробітку	≥ 1 - раціональне використання персоналу.
4. Коефіцієнт використання робочого часу зміни	Фактичний чистий робочий час зміни ÷ нормативна тривалість зміни в годинах (7)	
5. Рівень дисципліни	Кількість людино-днів неявки на роботу ÷ загальна кількість відпрацьованих людино-днів по підприємству.	

ТЕМА 11. ПРОДУКТИВНІСТЬ І ОПЛАТА ПРАЦІ.

1. Продуктивність праці: суть та методика визначення
2. Аналіз продуктивності праці та фактори її підвищення
3. Організація, форми та системи оплати праці.

1. Продуктивність праці: суть та методика визначення

Під продуктивністю праці розуміють реалізовану здатність конкретної праці (праці конкретних працівників) в одиницю робочого часу виробляти певну кількість продукції або виконувати відповідний обсяг роботи. З наведеного визначення випливає, що підвищення продуктивності праці в кінцевому рахунку зводиться до економії робочого часу. Адже чим менше потрібно часу для виробництва якогось виду продукції, тим більше робочого часу може бути використано для збільшення виробництва цього самого або іншого виду продукції. Із скороченням робочого часу на виробництво одиниці продукції знижується (за інших однакових умов) її собівартість, отже, зростає доходність підприємств, підвищується їх конкурентоспроможність. Зі зростанням продуктивності праці посилюється процес вивільнення працівників, які можуть бути залучені підприємством для розвитку інших видів діяльності. Очевидно також, що скорочення робочого дня можливе лише за умови послідовного підвищення продуктивності праці.

Для визначення продуктивності праці в сільському господарстві застосовують систему економічних показників:

1. Повні (прямі)
натуральні;
вартісні;
2. Неповні (проміжні) показники
абсолютні;
відносні.

Це зумовлено особливостями даної галузі і, насамперед, незбігом робочого періоду з періодом виробництва. 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.

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.

2. Аналіз продуктивності праці та фактори її підвищення

Для пошуку на кожному підприємстві резервів зростання продуктивності праці потрібно проаналізувати досягнутий рівень, визначивши найважливіші фактори, які впливають на зміну останнього. Із формули визначення річної продуктивності праці випливає, що вона може збільшуватись (зменшуватись) за рахунок зменшення (збільшення) кількості працівників, або за рахунок зміни обсягу виробництва продукції, або під одночасним впливом обох цих факторів.

Показники продуктивності праці

Показник	Формула розрахунку	Характеристика
ПОВНІ (ПРЯМІ) ПОКАЗНИКИ		
а) натуральні показники		
1. Трудомісткість 1 ц продукції (по кожному виду продукції)	Прямі затрати праці ÷ обсяг виробленої продукції.	Бажаною тенденцією є зниження
2. Трудомісткість виробництва продукції (по кожному виду продукції)	Прямі затрати праці ÷ площа посіву певної культури (поголів'я тварин).	Бажаною тенденцією є зниження
б) вартісні показники		
1. Погодинна продуктивність праці	Валова продукція в постійних цінах ÷ кількість відпрацьованих людино-годин.	
2. Денна продуктивність праці	Валова продукція в постійних цінах ÷ кількість відпрацьованих людино-днів.	
3. Річна продуктивність праці	Валова продукція в постійних цінах ÷ чисельність працівників.	
4. Коефіцієнт випередження	$\frac{(\text{Продуктивність праці звітнього періоду} \div \text{продуктивність праці базового періоду}) \div (\text{обсяг виробництва валової продукції звітнього періоду} \div \text{обсяг виробництва валової продукції базового періоду})}{\times 100}$	
НЕПОВНІ (ПРОМІЖНІ) ПОКАЗНИКИ		
а) абсолютні показники		
1. Затрати праці на 1 га посіву у певному періоді	Затрати праці у певному періоді (на певній технологічній операції) культури ÷ посівна площа певної	
2. Затрати праці на 1 гол худоби у певному періоді	Затрати праці у певному періоді відповідних виду та групи тварин ÷ поголів'я даного виду та групи тварин.	
3. Норма закріплення тварин за одним працюючим	Поголів'я тварин ÷ чисельність працівників, що їх обслуговують	
4. Норма обслуговування працюючим певних засобів праці	Кількість засобів праці (машин, верстатів, обладнання) ÷ чисельність працівників, що їх обслуговує	
б) відносні показники		
1. Ступінь виконання норм виробітку на механізованих роботах	Фактичний чистий робочий час зміни ÷ нормативна тривалість зміни в годинах (7)	
2. Ступінь виконання норм виробітку на кінно-ручних роботах	Кількість людино-днів неявки на роботу ÷ загальна кількість відпрацьованих людино-днів по підприємству.	

Для кількісного визначення впливу розглянутих факторів на трудомісткість виробництва можна скористатися індексним способом дослідження. Загальний індекс трудомісткості розчленовується на два часткові індекси:

$$\frac{T_{M_0}}{T_{M_1}} = \frac{ЖП_0 : Y_0}{ЖП_1 : Y_1} = \frac{ЖП_0 : Y_0}{ЖП_1 : Y_0} \times \frac{ЖП_1 : Y_0}{ЖП_1 : Y_1},$$

де T_{M_0} і T_{M_1} – трудомісткість виробництва відповідно в базовому і звітному роках; $ЖП_0$ і $ЖП_1$ – затрати живої праці на 1 га посіву культури (одну голову тварин); Y_1 і Y_0 – урожайність культури (продуктивність тварин) в цих періодах.

За допомогою першого часткового індекса визначається кількісний вплив на продуктивність праці затрат живої праці на 1 га (1 голову), а за допомогою другого - урожайності культур (продуктивності тварин).

Для будь-якого підприємства актуальним є питання співвідношення темпів зростання продуктивності й оплати праці, оскільки таке співвідношення безпосередньо впливає на рівень собівартості продукції. Можливі три його варіанти:

1. темпи зростання продуктивності праці перевищують темпи зростання оплати праці, в результаті матиме місце зниження собівартості продукції за статтею «Оплата праці»;
2. за збігу зазначених темпів собівартість продукції за статтею «Оплата праці» не зміниться;
3. за випереджальних темпів оплати праці над темпами зростання продуктивності праці собівартість продукції за зазначеною статтею зростатиме.

Таблиця 11.2

Залежність продуктивності праці від зміни врожайності культур (продуктивності тварин) і затрат живої праці на 1 га посіву (на одну голову тварин)

Варіант	Урожайність, ц/га (продуктивність тварин)	Затрати живої праці на 1 га посіву (на 1 голову тварин)	Продуктивність праці (обернений показник трудомісткості)
1.	+	-	+
2.	+	Const	+
3.	+	+	+
4.	Const	-	+
5.	Const	Const	Const
6.	+	+	-
7.	-	-	-
8.	-	-	+
9.	Const	+	-
10.	-	Const	-

Для підприємства бажаним є перший варіант, оскільки створюються передумови, за однакових інших умов, для підвищення прибутковості

виробництва. Формалізовано залежність між співвідношенням темпів зростання продуктивності та оплати праці і рухом (змінюю) собівартості подають виразом

$$\mp C_{\text{вз}} = \left(\frac{1}{K_c} - 1 \right) \times \text{ПВ}_3$$

$C_{\text{вз}}$ — відносна зміна собівартості одиниці продукції, %;

K_c — коефіцієнт співвідношення темпів зростання продуктивності й оплати праці;

ПВ_3 — питома вага оплати праці в собівартості продукції в базисному періоді, %.

При аналізі трудомісткості 1 ц потрібно пам'ятати, що рівень цього показника залежить від двох величин: урожайності культур (продуктивності тварин) і затрат живої праці на 1 га посіву (одну голову тварин).

Для визначення приросту річної продуктивності праці завдяки вивільненню працівників можна скористатися формулою

$$\Delta P_{\text{пр}} = \frac{KП_0 - KП_1}{KП_1} \cdot 100$$

де $\Delta P_{\text{пр}}$ — приріст річної продуктивності праці завдяки вивільненню працівників;

$KП_1$ і $KП_0$ — кількість працівників відповідно в звітному і базовому періодах.

Вплив збільшення обсягу виробництва продукції на приріст продуктивності праці визначається за формулою:

$$\Delta П_{\text{мн}} = \frac{(\text{ВП}_1 - \text{ВП}_0) \cdot KП_0}{KП_1 \cdot \text{ВП}_0} \cdot 100$$

де $\Delta П_{\text{мн}}$ — приріст річної продуктивності праці завдяки збільшенню обсягу виробництва;

ВП_1 і ВП_0 — обсяг виробництва валової продукції відповідно в звітному і базовому періодах.

Усі фактори, що впливають на рівень продуктивності праці, за характером дії на цей показник можна об'єднати в три групи. До першої групи належать фактори, що сприяють збільшенню виробництва продукції, до другої — скороченню затрат живої праці, до третьої — соціальні фактори, що спонукають працівників до кращої праці.

3. Організація, форми та системи оплати праці

Ефективність діяльності підприємства, його конкурентоспроможність значною мірою визначаються мотивацією трудового колективу, належним ставленням кожного його члена до праці як усвідомленої діяльності.

Мотивація праці (трудової діяльності) — це сукупність заходів економічного та соціально-психологічного характеру, які є взаємопов'язаними і стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому досягати ліпших особистісних та спільних результатів діяльності підприємства відповідно до його цілей і місії.

Загально прийнято виділяти наступні методи мотивації праці.

I. Економічні методи мотивації:

1) прямі економічні методи: оплата праці (основна і додаткова), премії за результати роботи, участь у прибутках, оплата навчання;

2) непрямі економічні методи: пільгове харчування, пільгові путівки на санаторно-курортне лікування, організація відпочинку, пільгове користування житлом, транспортом, спортивними об'єктами.

II. Некономічні методи мотивації (кар'єрне зростання, можливість підвищення кваліфікації й якості праці та професійної майстерності, моральні стимули, забезпечення безпеки праці й умов для захисту здоров'я працівників, створення умов для реалізації здібностей працівників через участь в інноваційних програмах підприємства, впровадження гнучких графіків роботи тощо).

Найважливішою складовою системи мотивації трудової діяльності є **оплата праці** — це будь-який заробіток працівника, виплачений йому за вироблену продукцію (виконану роботу) або надані послуги згідно з трудовим договором з власником суб'єкта господарювання чи уповноваженим ним органом.

Основними функціями оплати праці є:

відтворювальна функція - реалізується через встановлення такого рівня оплати праці, за якого забезпечується відтворення робочої сили (здатності людини до праці) відповідної кваліфікації. Тут важлива обґрунтована оцінка вартості робочої сили з урахуванням фізіологічних і соціальних критеріїв життєдіяльності її носіїв.

стимулююча функція зводиться до спонукання працівників досягати вищої якості та результатів праці і реалізується через диференціацію рівня оплати праці, дотримання раціонального співвідношення між зростанням продуктивності й оплати праці.

регулююча функція - знаходить своє відображення в сегментації і диференціації рівня оплати праці працівників залежно від їх професії, кваліфікації, складності робіт та умов праці.

соціальна функція - спрямована на дотримання принципу соціальної справедливості, за якого за таку саму роботу виплачується однаковий заробіток.

Державна політика оплати праці регламентується Законом України «Про оплату праці».

Реалізація політики оплати праці здійснюється шляхом укладання системи тарифних угод на різних рівнях: на найвищому рівні — генеральна (міжгалузева) угода, на мезорівні — галузева угода або регіональна тарифна угода, на мікрорівні — виробничому — тарифна угода як частина колективного договору.

У цьому документі (на виробничому рівні) передбачаються форми і системи оплати праці для різних категорій працівників підприємства; мінімальна тарифна ставка; розміри тарифних ставок за розрядами робіт і посадових окладів за категоріями працівників; умови надання та розміри надбавок, допомог, премій, винагород та інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат; умови оплати праці за нештатних ситуацій, зокрема, за простої або випуск бракованої продукції не з вини працівника.

Диференціація заробітної плати працівників різних категорій здійснюється на основі **тарифно-посадової системи**, основними складовими якої є:

1. Єдиний тарифно-кваліфікаційний довідник робіт і професій робітників - це збірник нормативних актів, в яких наводяться кваліфікаційні характеристики робіт і професій. Його основне призначення — здійснення тарифікації робіт (віднесення відповідної роботи до певного розряду) та надання кваліфікаційних розрядів робітникам.

2. Кваліфікаційні довідники посад керівників, спеціалістів і службовців - нормативні документи, в яких наводяться загальногалузеві характеристики зазначених категорій працівників, їх посадові обов'язки, а також вимоги до знань і стажу роботи за спеціальністю.

3. Тарифна сітка — це перелік (шкала) діючих в певній галузі тарифних розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів, що встановлює кількісне співвідношення в оплаті праці працівників неоднакової кваліфікації

4. Тарифний коефіцієнт — числова міра, що характеризує ступінь складності праці робітників, які виконують роботи, що тарифікуються за певним розрядом. Найпростіші роботи тарифікуються за першим розрядом (це найменший тарифний коефіцієнт), а найскладніші — останнім, шостим або восьмим.

5. Тарифна ставка — це абсолютний розмір заробітної плати в грошовій формі за одиницю робочого часу, визначений згідно з встановленим державою мінімальним розміром заробітної плати.

Отже, тарифна ставка не може бути меншою від встановленої державою мінімальної заробітної плати за виконану норму робочого часу. Найменша тарифна ставка встановлюється для першого розряду. Тарифні ставки наступних розрядів будуть більшими від тарифної ставки першого розряду на величину їх тарифних коефіцієнтів.

Оплата праці має дві складові:

Основна заробітна плата визначається тарифними ставками, відрядними розцінками, посадовими окладами, а також надбавками і доплатами, передбаченими чинним законодавством. Її рівень залежить від конкретних результатів праці працівника.

Додаткова оплата праці тісно пов'язана з кінцевими результатами діяльності підприємства: чим ліпші вони, тим за однакових інших умов може бути більшою додаткова оплата у вигляді премій, різних надбавок і доплат, не передбачених законодавством, виплат із фонду матеріального заохочення на кожен зароблену працівниками гривню їх основної заробітної плати за результатами господарського року тощо.

Існує дві форми оплати праці: відрядна і погодинна, кожна з яких включає кілька систем оплати праці (рис. 12.1).

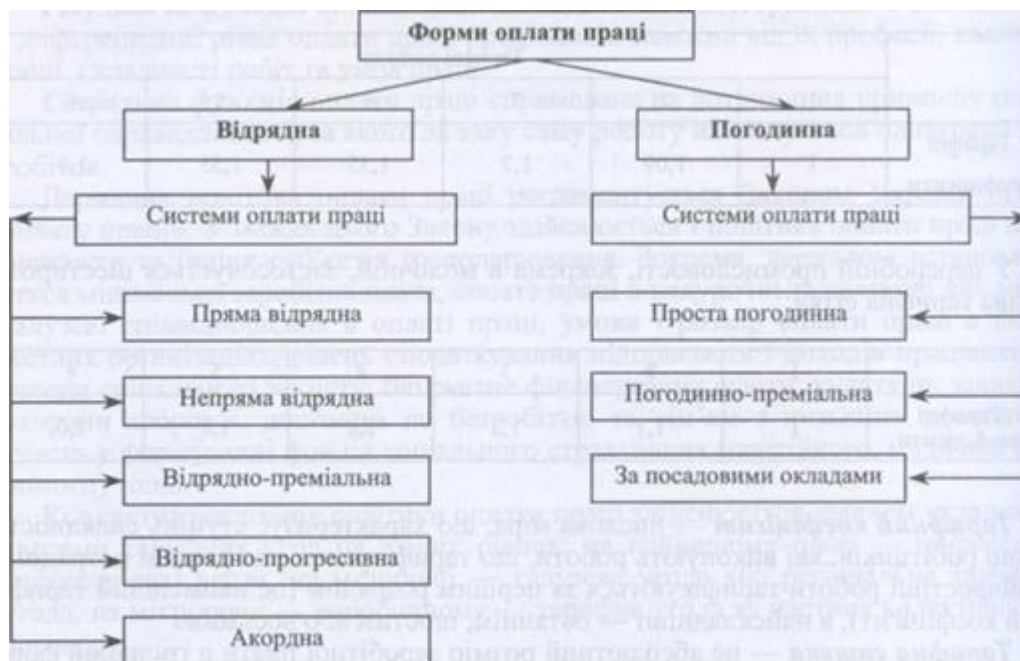


Рис. 11.1. Форми і системи оплати праці

За **відрядної форми** оплата праці працівників здійснюється за виконання ними роботи відповідної складності. Безпосередній розрахунок розміру оплати праці проводиться за нормами і розцінками, встановленими на підставі тарифного розряду працівника.

Застосування цієї форми оплати праці доцільне тоді, коли встановлені обґрунтовані норми виробітку, налагоджений облік виконання робіт, а також коли є можливість визначити обсяг та якість роботи, що безпосередньо виконаний конкретним працівником.

За **погодинної форми** оплата праці працівників здійснюється за годинними (денними) тарифними ставками. Для визначення розміру погодинної оплати враховується відпрацьований час і рівень кваліфікації (останній визначається тарифним розрядом).

Ця форма заробітної плати застосовується тоді, коли відповідні роботи не піддаються нормуванню або коли його здійснювати недоцільно через специфіку роботи, наприклад, контроль за якістю продукції. З розвитком автоматизації виробництва і застосування новітніх технологій погодинна форма оплати праці набуває все більшого застосування і на багатьох виробництвах стала домінуючою. Оплата праці керівників, спеціалістів і службовців є також погодинною у формі посадових окладів.

Відрядна форма оплати праці охоплює кілька систем оплати:

Пряма відрядна система заробіток працівника залежить від його особистого виробітку і визначається як добуток кількості одиниць виробленої продукції на розцінку за одиницю продукції (остання розраховується як частка від ділення погодинної тарифної ставки на норму виробітку).

Непряма відрядна система оплати застосовується для оплати праці тих категорій допоміжних робітників, працю яких неможливо нормувати, що викликано специфікою виконуваних ними робіт (наладчики, ремонтники та ін.). Заробіток

таких робітників залежить від результатів праці тих працівників, яких вони обслуговують. Визначається такий заробіток як добуток погодинної тарифної ставки на відпрацьовану кількість годин таким робітником і на коефіцієнт виконання норм виробітку всіма обслуговуваними ним працівниками.

За **відрядно-преміальної системи** заробіток працівника визначається як за прямої відрядної системи плюс премія за досягнення наперед обумовлених результатів.

За **відрядно-прогресивної системи** заробіток працівника визначається за двома розцінками: у межах встановленої норми — за звичайними відрядними розцінками, а за роботу понад норму — за підвищеними розцінками, які можуть бути диференційованими залежно від ступеня виконання завдання.

За **акордної системи** розцінки встановлюються за весь комплекс робіт з обумовленим строком їх виконання та якості, а не за виконання окремих операцій. Застосовується, як правило, в разі потреби у терміновому виконанні певних робіт (ремонтів, усунення наслідків аварій тощо).

Проста погодинна оплата праці розраховується множенням годинної тарифної ставки відповідного розряду на кількість відпрацьованих годин. За погодинно-преміальної системи заробіток робітника визначається так само, як і за простої погодинної оплати, але, крім того, виплачується премія за досягнення передбачених кількісних і/або якісних показників (результатів).

Підприємства самостійно вибирають форми і системи оплати праці відповідно до особливостей їх діяльності.

ТЕМА 12. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

1. Поняття інтелектуального капіталу.
2. Суть нематеріальних активів, їх вартісна оцінка та амортизація.
3. Методичні підходи до визначення ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності.

1. Поняття інтелектуального капіталу

Термін «капітал» трактується як авансована вартість, яка в процесі свого руху приносить більшу вартість, тобто самозростає. Це досягається, насамперед, тому що знання перетворюються в безпосередню продуктивну силу і стають першоосновою становлення економіки знань з пріоритетним функціонуванням інтелектуального капіталу.

Економіко-правовим аспектом реалізації функціонального призначення інтелектуального капіталу є інтелектуальна власність. Визначальною рисою сучасного періоду розвитку всіх без винятку розвинених країн є зростання в суспільному виробництві ролі науково-технічних знань та інших результатів творчої діяльності людини. Ці знання дедалі більше перетворюються на провідний чинник економічного зростання та радикальних структурних зрушень, формування ринкової вартості підприємств та рівня їх конкурентоспроможності.

З урахуванням положення Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» (1993 р.), а також підходів учених до її трактування **інтелектуальну власність** можна визначити так: це результат творчої діяльності людини, в якій реалізуються її інтелектуальні здібності, що втілюється в певний матеріальний носій — інтелектуальний продукт, спроможний до відтворення.

Всі об'єкти **інтелектуальної власності за особливостями набуття (юридичного закріплення) прав власності** можна об'єднати у основні групи:

І. Промислова власність:

І. об'єкти патентного права - завдяки патентуванню здійснюється охорона винахідництва і передача права користування патентом за відповідну плату іншим фізичним чи юридичним особам:

а) *винаходи* (конкретний продукт і спосіб - процеси виконання дій над матеріальним об'єктом за допомогою матеріальних об'єктів) — це право користування технічним, технологічним та іншим рішенням, закріплене за власником і оформлене патентом;

б) *користі моделі* - це результат творчої діяльності людини, об'єктом якого є конструктивне вирішення пристрою або його складових. Корисні моделі відрізняються від інших об'єктів промислової власності тим, що їхнім предметом є тільки конструктивне вирішення пристрою (просторова композиція, взаємне розміщення елементів пристрою, його форма). Це означає, що речовини, штам мікроорганізмів, культивовані клітини рослин і тварин, а також способи не можуть бути об'єктами корисних моделей;

в) *промислові зразки* - це право на використання художньо-конструкторських рішень, що надають товарам специфічний зовнішній вигляд, завдяки якому вони можуть користуватися підвищеним попитом у покупців. Промислові зразки у вигляді об'ємних моделей (наприклад, модель гончарного посуду, меблів, автомобіля) і промислових рисунків (ескізи одягу, тканин, малюнки харчових продуктів) широко використовуються підприємствами в маркетинговій діяльності для збільшення обсягу продажу товару і підвищення конкурентоспроможності. Підприємство як власник певних промислових зразків може передати право користування ними іншим суб'єктам господарювання, завдяки чому одержувати відповідний дохід;

а) *сорти рослин* - це штучно підібрана сукупність рослин у межах того самого ботанічного таксона з притаманними лише їй біологічними ознаками і властивостями, яка має хоча б одну відмінність від відомих сукупностей рослин того самого ботанічного таксона і може вважатися єдиною з погляду її придатності для відтворення сорту. Новий сорт відрізняється від інших сортів культурних рослин цього виду певними важливими для людей біологічними і господарськими властивостями.

б) *породи тварин* - це група свійських тварин одного виду і спільного походження, що мають сталі ознаки, властивості, які відрізняються від інших груп даного виду тварин своєю корисністю для людини. Право на сорти рослин та породи тварин - це право на використання в господарській діяльності нових сортів

рослин та порід тварин, які мають ліпші характеристики урожайності (продуктивності) і/або показники якості продукції.

2. раціоналізаторські пропозиції це визнана юридичною особою пропозиція, яка містить технологічне (технічне) або організаційне рішення у будь-якій сфері її діяльності. Раціоналізаторськими вважаються не тільки технічні й технологічні пропозиції, які є новими і корисними для підприємства та передбачають удосконалення й модернізацію використовуваної техніки й технології виробництва, зміну конструкції виробів, складу матеріалів, але й створення нових конструкцій виробів, застосовуваної техніки, матеріалів, технології та організації виробництва;

3. компонування інтегральних мікросхем (топографія);

4. позначення:

а) *знаки для товарів і послуг (торгові марки)* - це виключне право їх використання власником для позначення (у вигляді слів, рисунків тощо) власних товарів з метою їх розрізнення від однорідних товарів інших підприємств. Вони охороняються законом через реєстрацію їх у патентних органах. Підприємства розміщують товарні знаки безпосередньо на товарах, на їх упаковці, проспектах, документах, ярликах тощо.

В сучасному світі все більшу роль стала відігравати не тільки торгова марка (ТМ) певної компанії як така, що вміщує визначений зміст і асоціації (якість товару, переваги над іншими подібними товарами, цінність для споживача, індивідуальність, коли ТМ є виразником його індивідуальності та втіленням певної культури), а так званий бренд.

Бренд — це послідовний набір функціональних, емоційних, психологічних і соціальних обіцянок цільовій аудиторії, які є для неї унікальними і вагомими та найліпшим чином відповідають її потребам. Поняття «бренд» є ширшим від поняття «торгова марка». Вони перебувають у такому співвідношенні: бренд є завжди торговою маркою, проте не кожна торгова марка буде брендом. Адже бренд для цільової аудиторії, крім усього іншого, є унікальною і значущою в її свідомості ознакою товару, за який та готова платити протягом тривалого періоду преміальну ціну, тобто ціну, вищу за ринкову ;

б) *комерційні найменування* - на відміну від торгових знаків для товарів і послуг, вони ідентифікують не окремий якийсь товар (послугу), а підприємство в цілому, символізує його репутацію, виокремлює з-поміж інших суб'єктів господарювання незалежно від того, які товари вона виробляє в даний час або надає послуги;

в) *географічні значення.*

II. Авторське право і суміжні права

1. об'єкти авторського права - це виняткове право юридичної або фізичної особи на видання наукових чи художніх творів, їх використання, публічне виконання, реалізацію тощо. У кожній країні існує законодавство, яким передбачаються умови визначення авторських прав за згаданими особами:

а) *літературні наукові і художні твори;*

б) *комп'ютерні програми* - включають програми на технічних носіях з відповідною документацією, що використовуються підприємством для вирішення за допомогою ЕОМ різних господарських завдань і машинної обробки інформації.

Вартість програмного забезпечення залежить від того, замовним воно є або стандартним, покупним або розробленим на підприємстві. Власники більш досконалого програмного забезпечення за однакових умов досягають ліпших результатів господарювання завдяки більш оперативному і точному вирішенню господарських завдань, що стоять перед підприємством. Цей вид нематеріального ресурсу може тиражуватися і реалізовуватися іншим підприємствам, даючи економічну вигоду їх власникові.;

а) компіляції даних (бази даних).

2. об'єкти суміжних прав:

а) передачі організації мовлення (програми);

б) відеограми;

в) фонограми;

г) виконання.

III. Захист від недобросовісної конкуренції - це право мають усі суб'єкти господарювання, які стикаються з діями, що суперечать звичаям у підприємницькій діяльності. Вітчизняним законодавством недобросовісною конкуренцією, в контексті предмету розгляду в цій темі, визнаються дії, пов'язані з неправомірним використанням чужих позначень, упаковки, рекламних матеріалів; порівняльна реклама; копіювання зовнішнього вигляду товарів; збиранням, розголошенням і використанням комерційної таємниці (наприклад, ноу-хау), включаючи й намовляння до розголошення комерційної таємниці. Остання не є державною таємницею, але має певну цінність для підприємства, тому її розголошення може завдати йому економічної шкоди;

IV. Комерційні таємниці (у т. ч. ноу-хау)

Ноу-хау (know-how) — це право на набутий виробничий і організаційно-господарський досвід, технологічні рішення, технічну інформацію, що дають економічну вигоду підприємству.

Ноу-хау відрізняється від права на винахід, оскільки, як правило, не патентується і не підтверджується іншими юридичними документами, проте є комерційною таємницею підприємства і підлягає ретельній охороні.

За природою виникнення ноу-хау не має початкової вартості, проте підприємство — власник ноу-хау при заснуванні разом з іншими учасниками спільного підприємства може вносити його в рахунок свого вкладу в статутний фонд. За взаємною погодженістю сторін визначається вартість ноу-хау і здійснюється відповідний запис в установчих документах про прийняття цього виду нематеріальних активів на баланс створюваного підприємства.

Гудвіл — це ділова репутація або ціна фірми¹. В дане поняття вкладають також добре ім'я фірми, її ділові зв'язки і партнерство, тобто все, що пов'язане з образом підприємства (іміджем).

Ділова репутація фірми визначається як різниця між ринковою ціною підприємства як цілісного майнового комплексу і балансовою вартістю його активів,

що виникає в результаті використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій тощо.

На відміну від об'єктів авторського права і суміжних прав, виникнення і здійснення прав на які не потребує будь-яких формальностей, правова охорона надається тільки таким об'єктам промислової власності, які відповідають визначеним умовам (критеріям) охороноздатності.

Окремі інтелектуальні продукти, такі як об'єкти авторського права і суміжних прав, стають відразу об'єктами інтелектуальної власності після втілення в матеріальні носії та оприлюднення, оскільки для них не передбачені умови охороноздатності. Тимчасом такі інтелектуальні продукти, як винахід, корисна модель, промисловий зразок, сорт рослин тощо перетворюються на об'єкти інтелектуальної власності через процедуру експертизи на предмет їх відповідності умовам охороноздатності. Після її проходження відбувається юридичне закріплення прав власності за автором такого інтелектуального продукту шляхом видачі йому охоронного документа. Тепер інтелектуальний продукт безпосередньо стає об'єктом промислової власності.

Таблиця 12.1

Особливості охороноздатності об'єктів промислової власності

Об'єкт промислової власності	Умова (критерій охороноздатності)	Охоронний документ
Винахід	новизна: наявність винахідницького рівня; промислова придатність	патент
Корисна модель	новизна: промислова придатність	
Промисловий зразок	новизна: промислова придатність	
Сорт рослин (порода тварин)	новизна: відмінність; однорідність; стабільність	
Знаки для товарів і послуг	розпізнавальна спроможність; відсутність підстав для відмови у поданні правової охорони	свідоцтво
Географічне зазначення	воно є назвою географічного місця, з якого цей товар походить, і вживається як назва певного товару чи як складова цієї назви	
Компонування (топографія) інтегральних мікросхем	оригінальність	
Раціоналізаторська пропозиція	новизна для підприємства; корисність для підприємства	свідоцтво підприємства

Інтелектуальна власність визначає тільки те, кому належить результат інтелектуальної, творчої діяльності, втілений у певній об'єктивній формі (патент, свідоцтво, авторський твір, ноу-хау тощо). Трансформація об'єктів інтелектуальної власності в інноваційний продукт, придатний для виробництва і продажу на ринку, тобто вартісна оцінка і введення їх в господарський оборот, є засобом реалізації економічних інтересів власників об'єктів інтелектуальної власності.

Вартісна оцінка прав і використання об'єкта інтелектуальної власності в господарській діяльності змінюють його статус — перетворюють на нематеріальний актив, який використовується самим суб'єктом господарювання з метою одержання прибутку або реалізується іншим.

Отже *інтелектуальний капітал* це створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має певну об'єктивну форму, вартісну оцінку і використовується суб'єктом господарювання з метою одержання прибутку.

2. Суть нематеріальних активів, їх вартісна оцінка та амортизація

Право інтелектуальної власності є одним із ключових аспектів поняття нематеріальних активів, адже відповідно до Податкового кодексу України **нематеріальні активи** — це право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), права користуватися майном і майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами і майновими правами.

Отже іншими словами нематеріальні активи - це право на користування нематеріальними ресурсами. Під **нематеріальними ресурсами** розуміють немонетарні засоби, що не мають фізичної, тілесної форми, визнаються об'єктом права власності юридичної чи фізичної особи, мають вартість і можуть бути ідентифіковані (відокремлені від підприємства), використовуються підприємством більше року і приносять власникові певну економічну вигоду. Хоча інколи поняття нематеріальних ресурсів та нематеріальних активів зводять до єдиного.

Об'єкти інтелектуальної власності стають нематеріальними активами за здійснення їх вартісної оцінки і введення в господарський оборот безпосередньо суб'єктом господарювання (власником) або іншими суб'єктами, що одержали право на їх використання.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» виділяють такі їх групи:

1) **права користування природними ресурсами** — право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище;

2) **права користування майном** — право користування земельною ділянкою, право користування будівлею, спорудою, право на оренду приміщень тощо;

3) **права на комерційні позначення** — право на торгові марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо;

4) **права на об'єкти промислової власності** — право на винаходи і корисні моделі, на промислові зразки, на нові сорти рослин, породи і лінії тварин, ноу-хау (англ. know-how — знати як), компонування (топографія) інтегральних мікросхем, захист від недобросовісної конкуренції тощо;

5) **авторське право і суміжні з ним права** — право на літературні, художні та музичні твори, комп'ютерні програми, право на різні бази даних (компіляції даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо;

6) **незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи**;

7) **інші нематеріальні активи**, наприклад, право на провадження певної діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо.

Податковим кодексом України виділяється шість груп нематеріальних активів, а не сім, як це передбачено П(С)БО 8: не виділяються незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи.

Основні характеристики нематеріальних ресурсів:

✓ не мають матеріально-речової структури - вони безтілесні, недотичні, непомітні;

✓ можуть використовуватися тривалий час, не втрачаючи при цьому своєї споживної вартості. І хоч не завжди окремі їх види можуть бути відчужені від підприємства, а отже, є неспроможними до реалізації як самостійний об'єкт (наприклад ділова репутація фірми), але і в такому випадку вони приносять додатковий дохід, тобто активно впливають на кінцеві результати виробництва, а тому за ефектом дії справедливо розглядаються як ресурси, що збільшують активи підприємства.

✓ не дають змоги більш-менш точно визначити на перспективу суму прибутку, що може бути одержана від їх застосування - через специфічний характер своєї дії на виробничий процес і вплив факторів зовнішнього середовища. Проте незаперечною залишається їх здатність приносити користь підприємству за нормальної організації виробництва.

Залежно від способів отримання необоротних активів здійснюється їх оцінка (табл. 12.2).

Якщо самостійно створений нематеріальний актив не відповідає хоча б одному з цих критеріїв визнання, то витрати на його розробку відносять до витрат звітного періоду, а сам нематеріальний актив на баланс підприємства не береться.

Незалежно від способу придбання нематеріальних ресурсів їх надходження і введення в експлуатацію повинно бути оформлене відповідними документами, що описують даний ресурс як об'єкт власності, визначають порядок його використання, а також підтверджують майнові права підприємства на таке використання (Державний акт на право приватної власності на землю, детальний опис ноу-хау, патент, сертифікат і ін.).

У ході використання нематеріального активу можливе збільшення його вартості шляхом:

✓ поліпшення (удосконалення) активу, за якого досягається збільшення первісно очікуваної майбутньої економічної вигоди від його використання. Що може бути представлене через подовження строку корисного використання нематеріального активу і зростання його можливостей (віддачі). Витрати на підтримання нематеріального активу у придатному для використання стані й одержання від нього первісно визначеної економічної вигоди відносять до складу витрат звітного періоду.

✓ переоцінку нематеріальних активів за їх справедливою вартістю – за умови існування активного ринку.

Способи придбання та оцінка нематеріальних активів

Шляхи надходження	Оцінка нематеріальних активів
придбання за рахунок власних коштів і кредитів банку (право на винахід, ноу-хау, програмне забезпечення ЕОМ, товарних знаків тощо)	за первісною вартістю, яка складається з ціни придбання, витрат на сплату мита, непрямих невідшкодовуваних податків і витрат на приведення їх до стану, придатного для практичного використання (витрати на сплату відсотків не включаються)
обмін на подібний об'єкт	первісна вартість буде дорівнювати залишковій вартості переданого об'єкта (за умови якщо справедлива вартість придбаного об'єкта перевищує залишкову вартість переданого – оцінюється за справедливою вартістю)
отримання як внеску учасника до статутного фонду спільного підприємства	експертним шляхом за домовленістю сторін з орієнтацією на справедливу вартість.
шляхом надходження в результаті поглинання, об'єднання, злиття з іншими підприємствами (гудвіл, товарні знаки, ноу-хау та ін.)	за справедливою вартістю
завдяки безкоштовній передачі нематеріальних активів іншими юридичними і фізичними особами	оцінюють за справедливою вартістю з урахуванням строку їх функціонування до моменту такої передачі
власна розробка	первісна вартість формується із прямих витрат на оплату праці, прямих матеріальних витрат та інших витрат, пов'язаних із розробкою і приведенням матеріального активу до стану, придатного для використання.

Нематеріальні активи за характером функціонування і дією на кінцеві результати виробництва ідентичні основним виробничим засобам. Що є економічною підставою для нарахування на них амортизації (крім права постійного користування земельною ділянкою), що здійснюється відповідно до П(С)БО №8.

Нарахування амортизації здійснюється протягом строку їх корисного використання, який встановлюється підприємством самостійно при визнанні цього об'єкта активом. При цьому загальний строк корисного використання нематеріального активу не повинен перевищувати 20 років і при його визначенні слід ураховувати:

- строк корисного використання подібних активів;
- моральний знос, що передбачається;
- правові або інші подібні обмеження щодо строків його використання та інші фактори. Податковим кодексом України на четверту і п'яту групи нематеріальних активів — права на об'єкти промислової власності та авторське право і суміжні з ним права, встановлено мінімально допустимі строки їх корисного використання, відповідно не менше як п'ять і два роки.

Виходячи з умов отримання майбутніх економічних вигод підприємство самостійно обирає метод амортизації нематеріальних активів. Поширено застосування прямолінійного методу нарахування амортизації. Цей метод застосовується також у випадку, коли умови отримання майбутніх економічних вигод визначити неможливо.

Крім прямолінійного методу нарахування амортизації підприємство може обрати інший метод амортизації, який краще враховує форму надходження економічних вигод від використання нематеріального активу. Можливі методи нарахування амортизації визначені у ПБО 7:

- 1) прямолінійний;
- 2) зменшення залишкової вартості;
- 3) прискореного зменшення залишкової вартості;
- 4) кумулятивний;
- 5) виробничий.

При розрахунку вартості, яка амортизується, ліквідаційна вартість нематеріальних активів прирівнюється до нуля. Отже вартість яка амортизується буде дорівнювати залишковій вартості, крім випадків:

- якщо існує невідмовне зобов'язання іншої особи щодо придбання цього об'єкта наприкінці строку його корисного використання;
- якщо ліквідаційна вартість може бути визначена на підставі інформації існуючого активного ринку і очікується, що такий ринок існуватиме наприкінці строку корисного використання.

Нарахування амортизації здійснюється помісячно і починається з місяця, наступного за місяцем, у якому нематеріальний актив став придатним для використання, і припиняється, починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття нематеріального активу.

3. Методичні підходи до визначення ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності

У сучасній ринковій економіці великих масштабів набула комерціалізація інтелектуальної власності. Найбільш поширеним способом реалізації інтелектуальної власності є:

Ліцензування - це надання прав суб'єктам господарювання на використання об'єктів інтелектуальної власності.

Франчайзинг - це форма співпраці між фінансово і юридично незалежними суб'єктами господарювання, за якої франчайзер — сторона, що володіє відповідним нематеріальним активом (ноу-хау, торговою маркою тощо), дає дозвіл (ліцензію) іншій стороні — франчайзі, на використання даного нематеріального активу на певних визначених умовах, основною з яких є відповідна винагорода.

Отже, щоб суб'єкт господарювання набув право використання нематеріального активу, який є власністю іншого суб'єкта господарювання, він повинен придбати ліцензію за певною ціною.

Ціна ліцензії — це сума коштів, яку виплачує ліцензіат (покупець ліцензії) продавцю ліцензії — ліцензіару.

Ціна ліцензії істотно залежить від:

- виду нематеріального активу
- здатності нематеріального активу принести ліцензіату бажану економічну вигоду за очікуваними напрямками.
- обсягу прав на використання ліцензії, що передаються ліцензіату.

Залежно від обсягу прав на використання ліцензії виділяють:

✓ **звичайна ліцензія** - ліцензіар залишає за собою право експлуатувати об'єкт інтелектуальної власності й укласти подібні угоди на право його використання з іншими суб'єктами господарювання.

✓ **виключна ліцензія** - ліцензіату передається право виключного користування таким об'єктом, але при цьому ліцензіар зберігає за собою право його експлуатації.

✓ **повна ліцензія** - надає ліцензіату всі права на нематеріальний ресурс.

Основні методи визначення ціни ліцензії:

✓ **на основі маси прибутку ліцензіата** — виплачується певна частка прибутку ліцензіата. При цьому до уваги береться тільки прибуток, одержаний ним від реалізації продукції, виробленої за ліцензією ;

✓ **на основі роялті** - певний відсоток відрахувань від вартості виробленої і реалізованої продукції по ліцензії.

Відповідно до Податкового кодексу України **роялті** — це будь - який платіж, отриманий як винагорода за користування або за надання права на користування будь-яким авторським і суміжним правом на літературні твори, твори мистецтва або науки, включаючи комп'ютерні програми, інші записи на носіях інформації, відео- або аудіокасети, кінематографічні фільми або плівки для радіо- чи телевізійного мовлення, будь-яким патентом, зареєстрованим знаком на товари і послуги чи торговою маркою, дизайном, секретним кресленням, моделлю, формулою, процесом, правом на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау).

Основними видами ліцензійного платежу (винагороди), що юридично виплачується ліцензіару (франчайзеру) як відсоток від обсягу реалізованої продукції (або від іншої взаємно узгодженої бази відрахувань), отриманої завдяки використанню дозвільного нематеріального ресурсу можуть бути:

1.**роялті** — періодичний платіж;

2.**паушальний платіж** — це одноразова виплата ліцензіатом ліцензійної винагороди ліцензіару, що передбачена ліцензійною угодою і являє собою фактичну ціну повної ліцензії. Рівень такої ціни (винагороди) не залежить від обсягів виробництва і збуту ліцензійної продукції в майбутньому. Паушальний платіж може бути сплачений і в розстрочку (на виплат).

3.**комбінований платіж** — форма виплати ліцензійної винагороди, в якій роялті (періодичні платежі) поєднуються з паушальним платежем.

4.**передача ліцензіатом певної частки належних йому цінних паперів ліцензіару і ін.**

Важливим є для встановлення ціни ліцензії використовувати методичні напрацювання економістів, які дають змогу процес такого ціноутворення покласти на об'єктивну основу.

ТЕМА 13. АВАНСОВАНИЙ І ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

1. Суть, види та функції капіталу.
2. Суть авансованого капіталу та його структура.
3. Позичковий капітал та критерії доцільності його залучення.
4. Власний капітал підприємства та його платоспроможність.
5. Ефективність використання авансованого та власного капіталу підприємства.

1. Суть, види та функції капіталу

У сучасній економічній літературі до економічних ресурсів відносять землю, працю, капітал, підприємницькі здібності, технологію, інформацію тощо.

В економічній теорії характеристика капіталу як економічного ресурсу займає центральне місце. Капітал підприємства розглядається як фактор виробництва. Під фактором виробництва слід розуміти економічний ресурс, задіяний у виробничому процесі і який безпосередньо впливає на результати виробництва.

Під **капіталом** слід розуміти суму коштів, необхідну для започаткування 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.

Розглядаючи економічну сутність капіталу підприємства, необхідно, у першу чергу, виділити такі його характеристики:

1. **Капітал підприємства є основним фактором виробництва.** В економічній теорії виділяють три основні фактори виробництва, які забезпечують господарську діяльність виробничих підприємств: капітал; землю та інші природні ресурси; трудові ресурси. У системі цих факторів виробництва капіталу належить пріоритетна роль, оскільки він об'єднує всі фактори в єдиний виробничий комплекс.

2. **Капітал характеризує фінансові ресурси підприємства, які приносять дохід.** У цій своїй якості капітал може виступати від виробничого фактора — у формі позикового капіталу, що забезпечує формування доходів підприємства не у виробничій (операційній), а в фінансовій (інвестиційній) сфері його діяльності.

3. **Капітал є головним джерелом формування добробуту його власників.** Він забезпечує необхідний рівень цього добробуту як у поточному, так і в перспективному періодах. Споживаючи в поточному періоді частина капіталу виходить із його складу, будучи направленою на задоволення поточних потреб його власників (тобто перестаючи виконувати функції капіталу). Накопичена

частина покликана забезпечити задоволення потреб його власників у перспективному періоді, тобто формує рівень їх майбутнього добробуту.

4. **Капітал підприємства є головним вимірювачем його ринкової вартості.** У цій якості виступає, перш за все, власний капітал підприємства, що визначає обсяг його чистих активів. Разом із тим, обсяг використаного підприємством капіталу характеризує і потенціал залучення ним позичених фінансових засобів, що забезпечують отримання додаткового прибутку. У сукупності з іншими, менш значними факторами, це формує базу оцінки ринкової вартості підприємства.

5. **Динаміка капіталу підприємства є найважливішим барометром ефективності його господарської діяльності.** Можливість власного капіталу самозростати високими темпами характеризує високий рівень формування та ефективності розподілу прибутку підприємства, його здатність підтримувати фінансову рівновагу за рахунок внутрішніх джерел. У цей же час зниження обсягу власного капіталу є, як правило, наслідком неефективної, збиткової діяльності підприємства.



Рис. 13.1. Класифікація виробничого капіталу підприємства

Авансований капітал — це грошова сума, яка вкладається власником у певне підприємство з метою одержання прибутку.

Залежно від напрямку авансування капітал поділяється на:

- ✓ **постійний** — частина капіталу, яка витрачається на придбання засобів виробництва
- ✓ **змінний** — частина капіталу, яка спрямовується на залучення робочої сили

У свою чергу, в залежності від мети використання та характеру кругообігу капіталу постійний капітал розподіляється на:

Основний капітал — це частина постійного капіталу, яка складається з вартості засобів праці та обертається протягом кількох періодів виробництва.

Оборотний капітал — це та частина постійного капіталу, яка витрачається на придбання на ринку предметів праці й оплату праці робочої сили.

Потреба в основному капіталі визначається при створенні, розширенні підприємства, а також у разі додаткових капіталовкладень.

За джерелами формування капітал підприємства поділяється на:
власний та позиковий (залучений).

До власних фінансових ресурсів входять вклади засновників підприємства, амортизаційні відрахування, прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства, резерви, що формуються в процесі господарської діяльності.

За умови недостатності власних фінансових ресурсів на капітальні вкладення використовуються залучені кошти. Але це відбувається в тому разі, коли підприємству вигідно залучати фінансові ресурси, про що свідчать попередні розрахунки спеціалістів.

Власний капітал утворюється двома шляхами:

- а) внесенням власниками підприємства грошей та інших активів;
- б) накопиченням суми доходу, що залишається на підприємстві.

Виходячи з того, що власний капітал - це власні джерела фінансування підприємства, які без визначення строку повернення внесені його засновниками (учасниками) або залишені ними на підприємстві із чистого прибутку. Тому за формами власний капітал поділяється на дві категорії:

- ✓ інвестований (вкладений або сплачений капітал);
- ✓ нерозподілений прибуток.

Інвестований капітал — це сума простих та привілейованих акцій за їхньою номінальною (об'явленою) вартістю, а також додатково вкладений капітал, який також може бути поділений за джерелами утворення.

Нерозподілений прибуток — це частина чистого прибутку, що не була розподілена між акціонерами.

За рівнем відповідальності власний капітал поділяється на:

- ✓ **статутний капітал**, сума якого визначається в установчих документах і підлягає обов'язковій реєстрації у державному реєстрі суб'єктів господарювання;
- ✓ **додатковий капітал** (нереєстрований) — це додатково вкладений капітал, резервний капітал та нерозподілений прибуток.

Поняття "капітал" асоціюється з поняттям "власність". У момент створення підприємства його стартовий капітал (К) втілюється в активах (А), інвестованих засновниками (учасниками), і являє собою вартість майна підприємства. На цьому етапі, коли підприємство ще не має зовнішньої заборгованості, його активи дорівнюють стартовому капіталу ($A = K$). Саме так трактується початковий статутний капітал у П(С)БО 2 "Баланс".

Здійснюючи господарську діяльність, підприємство неминує використовувати залучені кошти, тобто утворює борги. Боргові зобов'язання (З) підтверджують права і вимоги кредиторів щодо активів підприємства ($A = Z + K$) і мають вищий пріоритет порівняно з вимогами власників.

Тому власний капітал підприємства визначається як різниця між вартістю його майна і борговими зобов'язаннями:

$$K = A - Z.$$

Власний капітал — це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. **Він** є основою для початку і продовження господарської діяльності підприємства, одним із найістотніших і найважливіших показників, бо **виконує такі функції:**

- 2) **довгострокового фінансування господарської діяльності** — перебуває у розпорядженні підприємства необмежений час;
- 3) **відповідальності й захисту прав кредиторів** — відображений в балансі підприємства власний капітал є для зовнішніх користувачів мірилом відносин відповідальності на підприємстві, а також захистом кредиторів від втрати капіталу;
- 4) **компенсації понесених збитків** — тимчасові збитки мають погашатися за рахунок власного капіталу;
- 5) **кредитоспроможності** — при наданні кредиту, за інших рівних умов перевага надається підприємствам із меншою кредиторською заборгованістю і більшим власним капіталом;
- 6) **фінансування ризику** — власний капітал використовується для фінансування ризикованих інвестицій, на що можуть не погодитись кредитори;
- 7) **самостійності та влади** — розмір власного капіталу визначає ступінь незалежності й впливу його власників на підприємство;
- 8) **розподілу доходів і активів** — частки окремих власників у капіталі є основою при розподілі фінансового результату і майна при ліквідації підприємства.

2. Суть авансованого капіталу та його структура.

Авансований капітал аграрних підприємств можна визначити як сукупність авансованих органічно взаємопов'язаних ресурсів, взятих на всіх стадіях їх кругообігу, що забезпечують функціонування підприємства за всіма напрямками його діяльності.

Авансований капітал підприємства представлений його активами, що відображаються у формі 1 «Баланс».

Активи - це ресурси авансованого капіталу, що контролюються підприємством, і використання яких, як очікується, призведе до отримання в майбутньому певної економічної вигоди.

Структура авансованого капіталу - це склад і співвідношення його елементів (статей активу балансу). Станом на початок 2012 р. відповідно до П(С)БО 2 «Баланс» активи підприємства у формі 1 представлені чотирма розділами:

I. Необоротні активи:

Структурними елементами необоротних активів є:

1. *нематеріальні активи,*
2. *незавершені капітальні інвестиції (будівництво),*

3. *основні засоби* – до їх складу включають і основні засоби, отримані підприємством на умовах фінансового лізингу, а також орендовані цілісні майнові комплекси;

4. *довгострокові біологічні активи*,

5. *довгострокові фінансові інвестиції* - це такі фінансові інвестиції, які здійснюються на період більше одного року, наприклад, ті, що обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств. До цього елементу необоротних активів відносять також інші фінансові інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент;

6. *довгострокова дебіторська заборгованість* - відображається заборгованість юридичних і фізичних осіб, яка буде погашена після 12 міс. з дати балансу. Вона виникає за певних відхилень від нормального здійснення операційного циклу;

7. *інвестиційна нерухомість* – вписувана стрічка балансу, код 056 - включає таку нерухомість, що утримується підприємством із метою одержання орендних платежів, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети або продажу в процесі звичайної діяльності. Інвестиційна нерухомість представлена земельними ділянками, будівлями, спорудами або їх поєднанням, а також активами, які утворюють з інвестиційною нерухомістю цілісний комплекс і в сукупності генерують грошові потоки ;

8. *відстрочені податкові активи* - це сума податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню в наступних періодах і виникла в результаті тимчасової різниці між обліковою та податковою базами оцінки,

9. *гудвіл* – вписувана стрічка 065.

10. *інші необоротні активи*.

Нематеріальні активи і основні засоби відображаються за первісною (переоціненою) та залишковою вартостями, наводиться також сума їх зносу. Проте до підсумку балансу ці ресурси включаються за залишковою вартістю.

II. Оборотні активи

Структурні елементи даного розділу детально була розглянута в темі «Оборотний капітал». Варто уточнити, що до підсумку балансу включається не вся дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги, а лише та її сума, що залишається після вирахування резерву сумнівних боргів.

III. «Витрати майбутніх періодів» - наводиться сума витрат, що понесена в поточному або в попередніх звітних періодах, але належить до наступних звітних періодів.

IV. Необоротні активи та групи вибуття відображається вартість тих необоротних активів та груп вибуття, що утримуються для продажу, причому коли ймовірність такого продажу протягом року висока.

Група вибуття представлена сукупністю активів, які плануються для продажу або відчужуються в інший спосіб однією операцією, та зобов'язання, які прямо пов'язані з такими активами, що будуть передані (погашені) в результаті такої операції. На такі необоротні активи, у тому числі необоротні активи, що входять до групи вибуття, амортизація не нараховується. Оскільки в четвертому

розділі відображається вартість тих необоротних активів, які не беруть участь у процесі виробництва та його обслуговуванні, то вони до авансованого капіталу не відносяться.

Джерелами формування авансованого капіталу можуть бути:

1. власні кошти підприємства;
2. позичковий капітал (кредити банку, випуск облігацій та ін.);
3. пайові внески засновників;
4. грошові кошти, що надходять як благодійні та спонсорські внески;
5. акціонерний капітал – кошти інших юридичних і фізичних осіб отримані в обмін на частку власності в активах підприємства;
6. оренда землі, техніки, поголів'я тварин (крім операційної оренди);
7. інколи інфляція та ін.

Кошти джерел формування авансованого капіталу можуть бути спрямовані на відновлення та збільшення тих чи інших його складових елементів, пріоритетність їх спрямування визначається стратегією підприємства і конкретною виробничою ситуацією.

Класифікація авансованого капіталу за критерієм сфери застосування:

I. Капітал сфери виробництва:

1. основний капітал авансований в:

- а) основні засоби виробничого призначення;
- б) земельні ресурси;
- в) нематеріальні ресурси виробничої сфери.

2. оборотний капітал авансований у предмети праці.

II. Капітал сфери обігу:

1. товарний капітал;
2. грошовий капітал;
3. капітал авансований у нематеріальні активи сфери обігу;
4. капітал у розрахунках.

III. Капітал сфери фінансових інвестицій:

1. капітал авансований у короткострокові фінансові інвестиції;
2. капітал авансований у довгострокові фінансові інвестиції.

IV. Капітал соціальної сфери:

1. капітал авансований у житлово-комунальне господарство;
2. капітал авансований для забезпечення функціонування шкіл, дитячих закладів, закладів культури і ін.

Категорію авансованого капіталу інколи ототожнюють із виробничим потенціалом, але це вони не однакові. Адже до складу виробничого капіталу входять лише виробничі ресурси і не беруться до уваги ресурси сфери обігу, фінансові інвестиції та об'єкти соціальної сфери. Крім того, у виробничому потенціалі основні засоби відображаються не за залишковою вартістю, як в авансованому капіталі, а за первісною. За якісно іншою методологією відображається у виробничому потенціалі і ресурс праці — персонал. Тут береться його фондовий аналог шляхом капіталізації фонду оплати праці на норму

капіталізації, яка може бути взята як середня норма амортизації основного капіталу (коефіцієнт) або такою ж, як і для грошової оцінки землі.

Виробничий потенціал — це сукупність органічно поєднаних виробничих ресурсів, взятих на стадії виробництва, які здатні забезпечувати продукування продукції в обсязі й асортименті, що залежать від розміру та умов функціонування цих ресурсів.

В абсолютному виразі *виробничий (ресурсний) потенціал сільськогосподарського підприємства можна визначити за формулою*

$$B_{\Pi T} = OK + ОБК + ПП + ГОЗ,$$

де *OK* — основний виробничий капітал за первісною вартістю;

ОБК — оборотний капітал сфери виробництва підприємства;

ПП — персонал підприємства, що представлений через показник капіталізації фонду оплати праці;

ГОЗ — грошова оцінка земельних ресурсів, що здійснена за офіційною методикою.

З метою **порівняння підприємств за величиною виробничого** потенціалу та для оцінки його зміни в динаміці визначають показник **виробничого потенціалу в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь**. Чим вищий виробничий потенціал аграрних підприємств на одиницю площі, тим більше вони спроможні виробляти за однакових інших умов валової продукції на цю ж площу, досягати вищих результатів господарювання за іншими параметрами виробничої діяльності.

3. Позичковий капітал та критерії доцільності його залучення

Позичковий капітал — це частина авансованого капіталу, сформована за рахунок ще неповернутих позичкових джерел, які повинні бути відшкодовані кредиторам через певний строк у зумовленій формі.

Позичковий капітал відображається в пасиві балансу бухгалтерської звітності підприємств, зокрема, у розділах 2 — 5:

«Забезпечення наступних витрат і платежів» (частково),

«Довгострокові зобов'язання»,

«Поточні зобов'язання»,

«Доходи майбутніх періодів».

Залежно від джерела позичкового капіталу підприємства формують відповідні структурні елементи авансованого капіталу. Довгострокові банківські кредити спрямовуються на формування основного капіталу, а короткострокові, як правило, — на поповнення оборотного капіталу.

Класифікація позикових коштів за основними ознаками:

За цілями залучення:

1. для забезпечення відтворення позаоборотних активів;
2. для поповнення оборотних активів;
3. для задоволення інших господарських або соціальних потреб

За джерелами залучення

1. із зовнішніх джерел;

2. із внутрішніх джерел (внутрішня кредиторська заборгованість).

За періодом залучення:

1. на довгостроковий період (більше 1 року);
2. на короткостроковий період (до 1 року).

За формами залучення:

1. в грошовій формі (фінансовий кредит);
2. у формі устаткування (фінансовий лізинг);
3. в товарній формі (товарний або комерційний кредит);
4. в інших матеріальних або нематеріальних формах.

За формами забезпечення:

1. незабезпечені;
2. забезпечені порукою або гарантією;
3. забезпечені заставою.

Переваги використання позичкового капіталу:

1. широкі можливості залучення, особливо за високого кредитного рейтингу позичальника, наявності якісного забезпечення;
2. особливості росту фінансового потенціалу організації за необхідності істотного розширення її активів;
3. зменшення бази оподаткування, а отже і скорочення платежів до бюджету (відсотки за кредит відносять до витрат і завдяки цьому зменшується прибуток до оподаткування);
4. здатність генерувати приріст рентабельності власного капіталу та ін.

Недоліки використання позичкового капіталу:

1. зростає ризик зниження фінансової стійкості та втрати платоспроможності;
2. можливість банкрутства по рішенням суду в разі несплати боргу;
3. зменшення розміру прибутку в зв'язку з необхідністю виплати відсотків, а також значна залежність вартості позиченого капіталу від кон'юнктури фінансового ринку та її коливання;
4. складність процедури залучення в порівнянні з використанням власних коштів, оскільки перспектива отримання кредитних коштів залежить від рішення інших господарюючих суб'єктів (кредиторів) та ін.

Вплив відсоткової ставки на формування витрат підприємства можна визначати як різницю між витратами із залученням кредитних ресурсів і витратами без такого залучення.

Формалізовано формування величини витрат із залученням кредиту $ВВ_K$ можна розрахувати за формулою:

$$ВВ_K = ЗВ + ЗВ_{\Pi} + ЗВ_{\Pi} \times \frac{i}{365} \times Д + ПВ + К\tilde{Д}_{oc} \times i_p$$

де $ЗВ_K$ - змінні витрати, сформовані за рахунок використання власних ресурсів;

$ЗВ_{\Pi}$ - змінні витрати, сформовані за рахунок придбаних за кредит елементів оборотного капіталу (без нарахованих відсотків за користування цим кредитом);

i - річна номінальна ставка за короткостроковий кредит;

$Д$ - кількість днів користування цим кредитом;

ПВ - постійні витрати;

$\widetilde{K\tilde{D}}_{oc}$ — середньорічна сума довгострокового кредиту, взятого для придбання основних засобів;

i_p - річна відсоткова ставка за довгостроковий кредит.

Вирази $3B_{\Pi} \times \frac{i}{365}$ і $\widetilde{K\tilde{D}}_{oc} \times i_p$ визначають суму нарахованих відсотків за кредит, що використаний для придбання відповідних елементів оборотного та основного капіталів. Ця сума залежить від величини відсоткової ставки і розміру кредитних ресурсів, які залучають підприємства.

Витрати без залучення кредитних ресурсів можна розрахувати з виразу

$$BB = 3B_{\Pi} + ПВ$$

Різниця між BB_K і BB й дає шуканий результат щодо впливу на величину витрат рівня відсоткової ставки і суми залучених кредитів.

Вплив відсоткової ставки на економіку підприємства визначається за допомогою реальної відсоткової ставки (PP_c) розрахованої відповідно до рівняння Фішера:

$$PP_c = NP_c - (P_{in} - 100),$$

де NP_c — номінальна відсоткова ставка; P_{in} — рівень інфляції. Якщо, скажімо, $NP_c = 21\%$, а $P_{in} = 110\%$, тоді $PP_c = 11\%$.

Надання кредиту безпосередньо пов'язане з **кредитоспроможністю підприємства**, під якою розуміють його здатність своєчасно і в повному обсязі виконувати взяті на себе кредитні зобов'язання. Кредитоспроможність залежить від фінансового стану пози чальника, наявності в нього ліквідної застави. Рішення про надання кредиту кредитною установою залежить також від кредитної історії підприємства, його ділової репутації, якості поданого бізнес-проекту, під який береться кредит.

Доцільність залучення позикового капіталу визначається порівнянням рівня рентабельності авансованого капіталу та відсоткової ставки за кредит, якщо $P_{ak} > i$ — економічно вигідно залучати кредитні ресурси;

$P_{ak} < i$ — економічно вигідніше орієнтуватися на збільшення власних коштів, скорочуючи позиковий капітал.

Критерій доцільності залучення позикового капіталу розраховується:

$$P_{BK} = P_{AK} + \frac{PK}{BK} \times (P_{AK} - Pn),$$

де P_{BK} — рентабельність власного капіталу;

P_{AK} — рентабельність авансованого капіталу;

PK — позичковий капітал;

BK — власний капітал;

Pn — ставка за позичковий капітал, коефіцієнт

$$P_{AK} = \frac{OP}{AK},$$

де AK — авансований капітал;

OP — операційний прибуток.

Другий додаток формули характеризує ефект фінансового левериджу і показує на скільки зросте або знизиться рентабельність власного капіталу в результаті залучення позичкового капіталу.

4. Власний капітал підприємства та його платоспроможність.

Чим більша вартість власного капіталу, тим за інших однакових умов міцніший фінансовий стан підприємства, тим більше воно має підстав йти на діловий ризик, розраховувати при цьому на одержання кредитів. Без знання величини власного капіталу підприємства жоден кредитор не прийме рішення про надання йому позики навіть у невеликому розмірі.

Власний капітал, відповідно до П(С)БО 1 «Баланс» відображається в першому розділі пасиву балансу річних бухгалтерських звітів підприємств усіх форм власності і господарювання, тут же наведені й складові цього капіталу:

статутний капітал — зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства;

пайовий капітал — сума пайових внесків членів спілок та інших підприємств, що передбачена установчими документами. Ця складова власного капіталу характерна для виробничих сільськогосподарських кооперативів. У даних підприємствах джерелом пайового капіталу є пайові внески членів і асоційованих членів кооперативу;

додатковий вкладений капітал — це сума, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їх номінальну вартість. Інші (неакціонерні) підприємства в цій складовій власного капіталу відображають суму активів, яку вкладено засновниками понад статутний капітал;

інший додатковий капітал — це сума дооцінки необоротних активів, а також вартість таких активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних чи фізичних осіб;

резервний капітал — сума резервів, створених відповідно до чинного законодавства або установчих документів за рахунок прибутку підприємства. Резервний капітал є обов'язковою складовою власного капіталу усіх видів господарських товариств, які згідно з чинним законодавством зобов'язані створювати такий капітал. Його можуть створювати й інші типи підприємств. Використовується резервний капітал для покриття збитків, непередбачених витрат тощо;

нерозподілений прибуток (непокритий збиток) — сума прибутку, реінвестована в підприємство, або сума непокритого збитку. Це по суті прибуток, що залишається після виплати доходів власникам (дивіденди) та відрахувань на поповнення резервного капіталу. Що стосується непокритого збитку, то його сума відображається в дужках і вираховується при визначенні підсумку власного капіталу;

неоплачений капітал — це заборгованість власників (учасників) за внесками до статутного капіталу. Сума такої заборгованості наводиться в дужках і вираховується при визначенні підсумку власного капіталу;

вилучений капітал — фактична собівартість акцій власної емісії акціонерних товариств або часток, викуплених товариством у його учасників. Сума вилученого капіталу наводиться в дужках і підлягає вирахуванню за визначення величини власного капіталу.

Власний капітал, взятий разом із зобов'язаннями підприємства, дорівнює сумі активів даного підприємства, тобто виводиться баланс засобів, що знаходяться в його розпорядженні. Відсоткове співвідношення між окремими складовими власного капіталу називають **структурою цього капіталу**. При її визначенні неоплачений і вилучений капітал до уваги не беруться. Це ж стосується і непокритих збитків.

Від величини і структури авансованого та власного капіталу безпосередньо залежить платоспроможність і ліквідність підприємства.

Платоспроможність підприємства — це його здатність витримувати збитки і повертати борги за рахунок наявних у нього активів.

Формально підприємство можна вважати платоспроможним, коли продаж його всіх активів дозволяє повернути всі борги, тобто розрахуватися за всіма зобов'язаннями. Проте інформація про платоспроможність підприємства є недостатньою, оскільки не враховує його ліквідність.

Ліквідність підприємства — це здатність підприємства виконувати зобов'язання по заборгованості точно в момент настання терміну платежу.

Коли йдеться про ліквідність суб'єкта господарювання, то потрібно брати до уваги термін продажу окремих елементів авансованого капіталу і можливість такого продажу взагалі.

При визначенні показників ефективності використання капіталу важливого значення має доступність інформації яка використовується, а саме інформаційною базою виступає фінансовий звіт підприємства. Виділяють наступні показники ліквідності і платоспроможності (табл. 13.1)

Таблиця 13.1

Показники ліквідності і платоспроможності

№ п/п	Показники	Розрахункова формула та джерело інформації	Нормативне (достатнє) значення
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (грошової платоспроможності)	$K_3 = (\text{Кошти та їх еквіваленти} + \text{Поточні фінансові інвестиції}) / \text{Поточні зобов'язання} = (\text{ряд.220} + \text{ряд.230} + \text{ряд.240}) / \text{ряд.620}$	$\geq 0,20 \leq 0,35$ (менше значення свідчить про дефіцит грошових коштів, а більше про їх неефективне використання)
2	Коефіцієнт загальної ліквідності (розрахункової платоспроможності)	$K = \text{Оборотні активи} / \text{Поточні зобов'язання} = \text{ряд. 260} / \text{ряд. 620}$	≥ 2 (значне перевищення нормативу - неефективне управління оборотними активами)
3	Коефіцієнт термінової ліквідності (проміжний коефіцієнт покриття оборотних активів)	$K_{т.л.} = (\text{Кошти та їх еквіваленти} + \text{Поточні фінансові інвестиції} + \text{Дебіторська заборгованість}) / \text{Поточні зобов'язання} = (\text{ряд.220} + \text{ряд.230} + \text{ряд.240} + \text{ряд.160}) / \text{ряд.620}$	0,7-1

4	Коефіцієнт ліквідності платоспроможності	$K_{л.п.} = (\text{Оборотні активи} + \text{Витрати майбутніх періодів}) / (\text{Довгострокові зобов'язання} + \text{Поточні зобов'язання} + \text{Доходи майбутніх періодів}) = (Ар.ІІ + Ар.ІІІ) / (П р.ІІІ + П р.ІV + П р.V)$	>1
5	Коефіцієнт критичної ліквідності	$K_{кр.лікв.} = (\text{Оборотні активи} - \text{виробничі запаси і незавершене виробництво}) / \text{Поточні зобов'язання} = \text{ряд. 260} - (\text{ряд.100} + \text{ряд.110} + \text{ряд.120}) / \text{ряд. 620}$	≥ 1 (0,8-0,9)

5. Ефективність використання авансованого та власного капіталу

Для оцінки ефективності використання авансованого капіталу доцільно використовувати часткові й узагальнюючі (інтегральні) показники.

І. Часткові показники характеризують ефективність використання окремих виробничих ресурсів — як застосовуваних, так і спожитих. Водночас за їх допомогою визначають ефективність додаткових вкладень у збільшення відповідного ресурсу з метою нарощування масштабів виробництва

Залежно від економічного змісту і цільового призначення часткових показників їх доцільно об'єднати в чотири групи.

1. Показники абсолютної ефективності виробництва - характеризують ефективність використання землі, і визначаються окремим діленням валової продукції, чистої продукції, товарної (реалізованої) продукції та прибутку на фізичну площу сільськогосподарських угідь.

2. Відносні показники ефективності використання застосовуваних ресурсів - продуктивність основного виробничого капіталу, оборотного капіталу, річну продуктивність праці і землевіддачу.

3. Показники ефективності використання спожитих виробничих ресурсів - найважливіше значення мають такі показники, як зарплатовіддача (валова / товарна) продукція, поділена на фактичний фонд оплати праці); амортизвддача (відношення валової / товарної продукції до амортизації); матеріаловіддача (валова / товарна) продукція, поділена на матеріальні витрати, сформовані за рахунок спожитих предметів праці); коефіцієнт прибутковості як відношення прибутку до суми всіх поточних витрат, що віднесені на реалізовану продукцію.

4. Показники ефективності додаткових вкладень у виробничі ресурси - дають можливість визначити, наскільки були вигідними підприємству додаткові вкладення у збільшення окремих складових авансованого капіталу:

коефіцієнт ефективності додаткових вкладень у авансований капітал $K_{ак}$:

$$K_{ак} = \frac{ВП_1 - ВП_0}{АК_1 - АК_0} = \frac{\Delta ВП}{\Delta АК}$$

де $ВП_1$, і $ВП_0$ — середньорічна вартість валової (товарної) продукції відповідно у звітному і базовому періодах; $АК_1$ і $АК_0$ — середньорічна величина авансованого капіталу в зазначених періодах. (за аналогічною методикою визначається ефективність додаткових вкладень в основний та оборотний капітали).

коефіцієнт ефективності додаткових поточних виробничих витрат визначається відношенням приросту валової (товарної) продукції до приросту поточних витрат в основному виробництві;

коефіцієнт окупності прибутком додаткових поточних витрат визначається як відношення приросту прибутку у звітний період до приросту витрат на реалізовану продукцію в даний період.

Економічний зміст розглянутих показників дає підстави стверджувати, що вони, з одного боку, характеризують окремі аспекти результативності виробництва, з різним ступенем виражаючи ефективність функціонування складної економічної системи, а з другого — ці показники взаємопов'язані між собою.

Узагальнюючий показником ефективності є:

1. рентабельність авансованого капіталу $P^{(1)}_{AK}$ (норма прибутку на авансований капітал) доцільно розраховувати по шести можливих варіантах (табл. 2).

2. рентабельність власного капіталу - визначається відношенням чистого прибутку до власного капіталу. Кожне підприємство намагається максимізувати даний показник як за рахунок поліпшення використання ресурсів і ефективного менеджменту, так і завдяки залученню позичкового капіталу за сприятливої для нього кон'юнктури ринку капіталів.

Рентабельність власного капіталу тісно пов'язана з рентабельністю авансованого капіталу через таку залежність:

$$P_{AK} = \frac{ЧП}{ВК} \times \frac{ВК}{АК}, \text{ або } P_{AK} = \frac{ЧП}{ВК} \times \left(1 - \frac{ПК}{АК}\right)$$

Таблиця 2

Показники рентабельності авансованого капіталу

№ п/п	Розрахункова формула	Характеристика показника
1	$P_{AK}^{(1)} = \frac{ОП}{АК} \times 100$	не включає інвестиційної та фінансової діяльності
2	$P_{AK}^{(2)} = \frac{ОП + Пр}{АК} \times 100$	якщо $P_{AK}^{(2)} - P_{AK}^{(1)}$ = вплив структури капіталу за критерієм власності на P_{AK}
3	$P_{AK}^{(3)} = \frac{ОП_{до} + Пр}{АК} \times 100$	характеризує ефективність звичайної діяльності, що включає операційну, інвестиційну та фінансову діяльність.
4	$P_{AK}^{(4)} = \frac{ОП_{по} + Пр}{АК} \times 100$	враховує вплив системи оподаткування на ефективність діяльності різних підприємств.

5	$P_{AK}^{(5)} = \frac{OP_{по} + Пр + ЛМ + СП}{AK} \times 100$	Показує можливий рівень рентабельності авансованого капіталу за умови повернення кредитів, завершення строку фінансового лізингу.
6	$P_{AK}^{(6)} = \frac{ЧП}{AK} \times 100$	Сума прибутку, яка залишається у підприємстві у розрахунку на гривню авансованого капіталу.
Умовні позначення:		
<i>ОП</i> – операційний прибуток; <i>АК</i> – авансований капітал; <i>Пр</i> – виплачені відсотки за кредит; <i>Пдо</i> – Прибуток до оподаткування;		<i>Ппо</i> – прибуток після оподаткування; <i>ЛМ</i> – лізингова маржа (винагорода лізингодавцю); <i>СП</i> – страхові платежі; <i>ЧП</i> – чистий прибуток підприємства

ТЕМА 14. ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

1. Економічна характеристика, склад і структура основних фондів.
2. Види оцінки основних фондів.
3. Знос та відтворення основних фондів
4. Сутність амортизації та методи її нарахування.
5. Система показників ефективності використання основних фондів та шляхи її підвищення.

1. Економічна характеристика, склад і структура основних фондів

Організація будь-якого процесу виробництва передбачає наявність засобів виробництва, що включають засоби праці, предмети праці та труд людини, тобто її цілеспрямовану діяльність. Засоби й предмети праці виступають на підприємствах як виробничі фонди (основні й оборотні).

Основні фонди - це засоби праці, що беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму і поступово, в міру зношування переносять свою вартість на вироблену продукцію. Цим вони відрізняються від оборотних фондів, які цілком переносять свою вартість на виготовлюваний продукт протягом одного виробничого циклу.

Залежно від прав власності основні фонди поділяють на:

власні;

орендовані.

Залежно від призначення основні фонди поділяють на:

виробничі - обслуговують господарську діяльність підприємства та створюють умови для її успішного здійснення (виробничі споруди, передавальне обладнання, силові й робочі машини, вимірювальні й регулювальні прилади, пристрої й лабораторне обладнання, транспортні засоби, інструмент, виробничий і господарський інвентар, а також робоча і продуктивна худоба, багаторічні насадження)

невиробничі – об'єкти тривалого користування, які задовольняють побутові й культурні потреби людей.

Аграрні підприємства, крім сільськогосподарської, можуть виробляти й інші види продукції, займатися торгівлею, будівництвом тощо. Тому основні виробничі фонди цих підприємств за їхньою функціональною роллю поділяють на:

виробничі сільськогосподарського призначення - відносять будівлі, споруди, передавальне обладнання, робочі і силові машини та обладнання, вимірювальні і регулюючі прилади, обчислювальну техніку та програмні засоби до неї, транспортні засоби, інструмент, виробничий і господарський інвентар, робочу і продуктивну худобу, багаторічні насадження, внутрішньогосподарські дороги, мости та інші основні засоби. Названі основні виробничі фонди (з метою аналізу забезпечення ними і оцінки ефективності використання) можуть об'єднуватися в три групи: фонди рослинництва, тваринництва і загальногосподарського призначення;

виробничі несільськогосподарського призначення представлені промислово-виробничими і будівельними фондами, фондами торгівлі і громадського харчування. Певною мірою ці основні фонди характеризують ступінь агропромислової інтеграції.

Різні види основних фондів беруть неоднакову участь у виробничому процесі. Одні з них, як, наприклад, силові машини та обладнання, безпосередньо беруть участь у процесі виробництва і тому їх відносять до активно діючої частини основних фондів. Інші види основних фондів, як наприклад, виробничі будівлі і т. ін., - створюють умови для виробничих процесів, їх вплив на виробництво продукції є побічним, тому їх називають пасивною частиною основних фондів.

Залежно від характеру участі у виробничому процесі основні виробничі фонди поділяються на:

активні безпосередньо беруть участь у виробничому процесі, завдяки чому забезпечується належний обсяг і якість продукції – трактори, комбайни, автомобілі, сільськогосподарські машини й устаткування, робоча та продуктивна худоба, різний інструмент і пристрої, багаторічні насадження;

пасивні створюють умови для здійснення процесу виробництва – будівлі, споруди.

Велике значення для обліку й аналізу основних фондів має класифікація (групування) їх за натурально-речовими ознаками. Розрізняють такі види основних фондів: будівлі; споруди; передавальні пристрої; силові й робочі машини; вимірювальні й регулювальні прилади; транспортні засоби; інструмент; виробничий і господарський інвентар і т.д.

Використовуючи класифікацію основних фондів за видами, визначають їх виробничу структуру .

Структура основних фондів - це розподіл основних фондів за видами (групами), відображений у відсотках від їх загальної вартості по підприємству, галузі. Структура основних фондів відображає особливості галузі й конкретного підприємства, рівень матеріально-технічної бази виробництва. Зміна структури за певні проміжки часу дає уявлення про динаміку якісних змін основних фондів, про технічний рівень виробництва. Наприклад, збільшення питомої ваги машин, обладнання та інших елементів активної частини основних фондів підприємства сприяє зростанню випуску продукції (надання послуг) на кожну 1 грн. основних фондів.

Найважливішим чинником, що характеризує галузеву структуру основних фондів підприємства, слід вважати техніко-економічні особливості, що обумовлюють певні поєднання натурально-речових елементів, необхідних для здійснення виробничо-експлуатаційної діяльності.

Специфічною особливістю сільського господарства є те, що окремі види засобів виробництва можуть докорінно (під дією людського фактора) змінювати свою функціональну роль в процесі виробництва. Тому в одному випадку їх розглядають як основні фонди, а в іншому — як оборотні. Наприклад, основне стадо корів, основні свиноматки — це елемент основних виробничих засобів, оскільки їх функціональна роль полягає у відтворенні поголів'я і виробництві предметів праці (молоко). Проте при вибраковці корів та свиноматок і ставленні їх на відгодівлю відбувається зміна функціональної ролі цих основних засобів в процесі виробництва і їх вже розглядають як оборотні фонди, яким притаманний зовсім інший характер обороту.

2. Види оцінки основних фондів

Основні виробничі засоби функціонують, плануються й обліковуються в натуральній і вартісній формах. Щоб визначити ступінь участі різних складових елементів основних засобів у формуванні собівартості продукції, розрахувати обсяг потрібних капіталовкладень на їх придбання, а також ступінь їх придатності і зношеності, визначити фондомісткість виробництва, грошова оцінка цих засоби здійснюється за первісною справедливою, переоціненою, залишковою і ліквідаційною вартістю.

Первісна (початкова) вартість включає ціну придбання з врахуванням витрат, що прямо пов'язані з приведенням основних фондів у робочий стан (монтаж, доставка, установка тощо). Ця вартість може корегуватися:

- додаванням витрат на реконструкцію, модернізацію, капітальний ремонт до вартості придбання;
- за допомогою індексації.

Первісна вартість застосовується для визначення норми амортизації й суми амортизаційних відрахувань, прибутку й рентабельності активів підприємства, показників їхнього використання. При цьому слід пам'ятати, що витрати на сплату відсотків за користування кредитами у первісну вартість основного засобу не включаються.

Відновлювальна (переоцінена) вартість — це витрати на відтворення основних фондів у сучасних умовах з урахуванням фізичного й морального зносу. Як правило, вона визначається періодично на основі переоцінки фондів.

Справедлива вартість - це така вартість, за якою може бути здійснений обмін активу (основного засобу в даному випадку) або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами. Для земельних ділянок і будівель їх справедливою вартістю є ринкова вартість, для машин і устаткування - ринкова вартість або сучасна собівартість придбання за вирахуванням суми зносу на дату оцінки. Справедливою вартістю інших

основних засобів є сучасна собівартість їх придбання за вирахуванням суми зносу на дату оцінки.

Залишкова вартість - це вартість основного засобу, що одержана як результат від різниці його первинної (переоціненої) вартості і суми зносу - нарахованої амортизації з початку корисного використання основного засобу. Залишкова вартість основних засобів також відображається в балансі підприємства і включається в його підсумок.

Ліквідаційна вартість - це сума коштів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) основного засобу після закінчення строку його корисного використання за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією) цього засобу. Під строком корисного використання основного засобу розуміють такий очікуваний період часу, протягом якого він буде використовуватися підприємством з метою одержання певної економічної вигоди.

Відповідно до Податкового кодексу України **балансова вартість** основних фондів на початок періоду визначається як балансова вартість основних коштів на початок попереднього періоду, збільшена на суму введених основних фондів плюс витрати на капітальний ремонт і модернізацію мінус сума виведених з експлуатації основних фондів і мінус сума накопичених за попередній період амортизаційних відрахувань.

$$B_t = B_{t-1} - A_{t-1} + П_{t-1} - B_{t-1},$$

де B_{t-1} - балансова вартість групи основних фондів на початок попереднього періоду;

A_{t-1} - сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у попередньому періоді;

$П_{t-1}$ - сума видатків на капітальний ремонт і модернізацію в попередньому періоді;

B_{t-1} - сума виведених з експлуатації основних фондів у попередньому періоді.

Отже у бухгалтерському обліку балансова вартість дорівнює залишковій.

В аналітичних розрахунках дослідники оперують терміном середньорічна вартість основних фондів ($ОВФ_{сер}$), яка визначається на основі первісної вартості з урахуванням їх введення та вибуття за такою формулою:

$$ОВФ_{сер} = ОВФ_{поч} + \frac{ОВФ_{введ} \times n}{12} - \frac{ОВФ_{виб.} \times m}{12}$$

де $ОВФ_{сер-річ}$ - вартість основних фондів на початок року;

$ОВФ_{введ.}$ - вартість введених в дію основних фондів;

$ОВФ_{виб.}$ - вартість виведених з експлуатації основних фондів;

n - кількість місяців роботи введених в дію основних фондів на протязі звітного року;

m - кількість місяців з моменту зняття з обліку виведених з експлуатації основних

3. Знос та відтворення основних фондів

Основні фонди протягом свого тривалого функціонування зазнають фізичного (матеріального) і економічного спрацювання, а також техніко-економічного старіння.

Під фізичним (матеріальним) спрацюванням основних виробничих фондів розуміють явище втрачання ними своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей, тобто споживної вартості, що призводить до поступового зменшення їх реальної вартості — **економічного спрацювання**. На швидкість і розміри фізичного спрацювання основних фондів впливають їх надійність та довговічність, рівень екстенсивного і інтенсивного використання, особливості технологічних процесів, якість технічного догляду і ремонтного обслуговування, кваліфікація робітників та інші організаційно-технічні фактори.

Фізичне спрацювання будь-якого знаряддя праці (машини, устаткування) можна поділити умовно на дві частини одну його частину періодично усувають шляхом проведення ремонтів, а другу таким чином усунути неможливо. З часом воно 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 знаряддя праці новим екземпляром аналогічного призначення. У зв'язку з цим виокремлюють **усувне (тимчасове)** та **неусувне (постійно нагромаджуване)** фізичне спрацювання основних фондів.

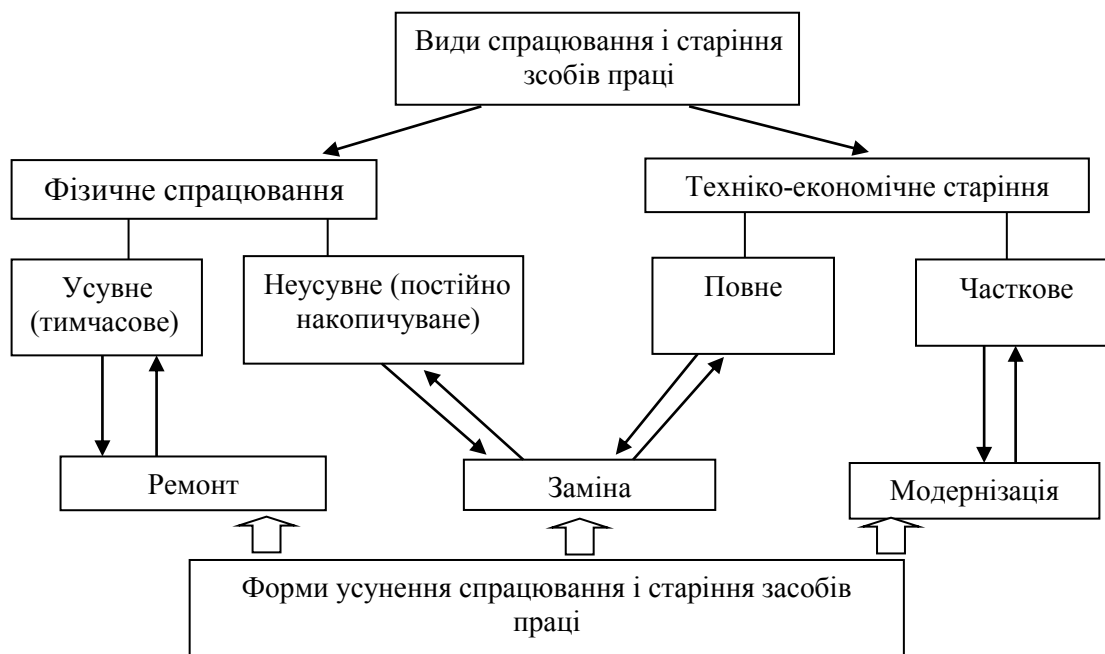


Рис. 14.1 Види фізичного спрацювання і техніко-економічного старіння засобів праці та форми їх усунення.

Ступінь фізичного спрацювання окремої одиниці засобів праці можна визначити двома розрахунковими методами:

1) за строком її експлуатації (шляхом зіставлення фактичної і нормативної величин з урахуванням ліквідаційної вартості);

2) за даними обстеження технічного стану відносної величини економічного спрацювання, тобто відношення їх вартості, перенесеної на вартість виготовлюваної продукції, до загальної балансової вартості.

Техніко-економічне старіння основних фондів - це процес знецінення діючих засобів праці до настання повного фізичного спрацювання під впливом науково-технічного прогресу. Воно характеризується втрачанням засобами праці своєї споживної вартості внаслідок удосконалення застосовуваних та створення нових засобів виробництва, впровадження принципово нової технології, старіння вироблюваної продукції. Старіння властиве перш за все знаряддям праці та транспортним засобам, зв'язане з реальними економічними збитками для підприємств, що експлуатують застарілу техніку.

Ступінь техніко-економічного старіння того чи іншого засобу праці можна визначити за допомогою **коефіцієнта** (відносного показника) K_{tec} розраховуваного за формулою

$$K_{\text{tec}} = 1 - \frac{B_1}{B_0} \times \frac{\Pi_0}{\Pi_1}$$

де B_0, B_1 — повна вартість (ціна) застосовуваного і нового засобу праці; Π_0, Π_1 — відповідно продуктивність тих же засобів праці або витрати на їх експлуатаційне обслуговування (інший пріоритетний техніко-експлуатаційний показник). Про загальний рівень техніко-економічного старіння може дати певне уявлення також питома вага знарядь праці, що експлуатуються понад 10, 15 або 20 років.

Фізичне спрацювання та техніко-економічне старіння діючих знарядь праці можна усунути частково або повністю, застосовуючи різні форми відтворення.

Відтворення основних фондів — це процес їх безперервного відновлення.

Відтворення основних фондів буває двох видів: **просте й розширене**. При **простому відтворенні** здійснюється заміна окремих зношених частин основних фондів або заміна старого устаткування на аналогічне, тобто відновлюється колишня виробнича потужність.

Кругообіг основних фондів в процесі простого відтворення (рис. 14.2).

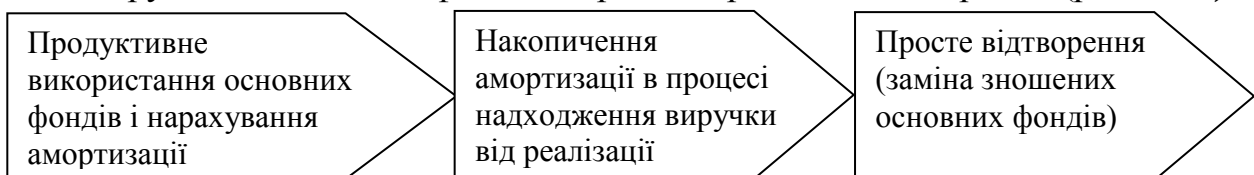


Рис. 14.2 Просте відтворення основних фондів підприємства

На першій стадії відбувається продуктивне використання основних фондів і нарахування амортизаційних відрахувань.

На другій стадії відбувається заміна частини основних фондів, які перебували у виробничій формі, на грошові кошти шляхом нагромадження амортизаційних відрахувань.

На третій стадії амортизаційні відрахування використовуються для здійснення всіх видів ремонту основних фондів, модернізації, заміни зношених основних фондів і інших напрямків капітальних вкладень.

При **розширеному відтворенні** відбувається кількісне і якісне відновлення основних фондів, формами якого є:

1. *нове будівництво;*
2. *розширення діючих підприємств;*
3. *реконструкція діючих підприємств і виробництв;*
4. *технічне переозброєння;*
5. *капітальний ремонт і модернізація.*

Необхідність розширеного відтворення диктується умовами роботи на ринку й інтенсивністю конкуренції.

4. Сутність амортизації та методи її нарахування

Особливо важливе значення в механізмі відтворення основних засобів має амортизація, оскільки вона, з одного боку, є елементом виробничих витрат, що включається в собівартість продукції, а з іншого - є джерелом коштів для реновації (відновлення) основного засобу нерідко на якісно новій основі. Водночас вона відображає специфіку руху його вартості і розглядається як важливий важіль управління процесом відтворення.

Амортизація - це економічний процес, що кількісно відображає втрату основними засобами своєї вартості, яка амортизується, і систематичний її розподіл (перенесення) на заново створений продукт (виконану роботу, надану послугу) протягом строку їх корисного використання. При цьому під **вартістю, що амортизується**, розуміють первісну або переоцінену вартість основного засобу за вирахуванням його ліквідаційної вартості.

Знос необоротних активів – сума амортизації об'єкта необоротних активів із початку його корисного використання.

Амортизація основних засобів (економічна амортизація) нараховується, згідно П(С)БО7, із застосуванням таких методів:

1. Прямолійного. Річна сума амортизації A_p цим методом визначається з виразу

$$A_p = BA : T,$$

де BA - вартість, яка амортизується;

T - очікуваний строк корисного використання основного засобу.

Частка щорічного погашення вартості, яка амортизується, називається **нормою амортизації H_a** . Її можна визначити так:

$$H_a = \frac{1}{T} \cdot 100.$$

Величина норми амортизації залежить від встановленого строку корисного використання основного засобу і вибраного методу нарахування амортизації. Як видно, за прямолійного методу вартість, що амортизується, переноситься щорічно

на заново створюваний продукт (роботу, послуги) однаковими частками протягом всього строку корисного використання основного засобу.

2. Метод зменшення залишкової вартості. Річна сума амортизації, згідно з цим методом, визначається за формулою

$$Ap^{(3)} = 3B \times 1 - \sqrt[t]{\frac{ЛВ}{ПВ}},$$

де $3B$ - залишкова вартість основного засобу на початок звітної періоду;

$ЛВ$ - ліквідаційна вартість основного засобу;

$ПВ$ - його первісна вартість.

Вираз $1 - \sqrt[t]{\frac{ЛВ}{ПВ}}$ - це річна норма амортизації, що розраховується згідно вимог даного методу, коефіцієнт.

3. Метод прискореного зменшення залишкової вартості основного засобу. Річна сума амортизації, згідно даного методу, визначається з виразу

$$Ap^{(II)} = 3B \times Ha \times Kn,$$

де Ha - річна норма амортизації, розрахована прямолінійним методом.;

K - коефіцієнт прискорення, який дорівнює двом.

В США коефіцієнт прискорення також дорівнює 2. В країнах Західної Європи коефіцієнт прискорення встановлюється залежно від строку експлуатації основного засобу. Якщо останній становить 3-4 роки, то лінійна норма амортизації збільшується в 1,5 рази, 5-6 років - у 2 рази, більше 6 років - у 2,5 рази.

4. Кумулятивний метод. Річна сума амортизації за цим методом $AP^{(K)}$ визначається за формулою

$$AP^{(K)} = BA \times \frac{T + 1 - i}{Kч},$$

де $Kч$ - кумулятивне число, що розраховується як сума натурального ряду чисел корисного строку використання основного засобу. Якщо, скажімо, цей строк становить 8 років, то кумулятивне число дорівнюватиме $1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 = 36$; i - рік, на який нараховується амортизація.

Вираз $T + 1 - i$ вказує на ту кількість років, що залишається до кінця очікуваного строку корисного використання основного засобу. Якщо, наприклад, розраховується річна сума амортизації на другий рік експлуатації основного засобу, то кількість років, що залишається до кінця використання основного засобу становитиме $8 + 1 - 2 = 7$.

Норму амортизації за цим методом можна визначити з виразу

$$Ha^{(K)} = \frac{T + 1 - i}{Kч} \cdot 100.$$

5. Виробничий метод. Ним передбачається розрахунок місячної суми амортизації Am . Для цього можна скористатися формулою

$$Am = Qф \cdot \frac{BA}{Qз},$$

де $Qф$ - фактичний місячний обсяг продукції (робіт, послуг), вироблений (виконаний) основним засобом;

Q_3 - загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням основного засобу.

Вираз $\frac{BA}{Q_3}$ називають виробничою ставкою амортизації. Підприємства самостійно обирають метод амортизації, беручи при цьому до уваги очікуваний спосіб отримання економічних вигод від використання основного засобу, а також об'єктивні закономірності руху його вартості і споживної вартості.

За сукупністю усіх основних засобів, що використовуються на підприємстві може бути розрахована середня норма амортизації.

5. Система показників ефективності відтворення та використання основного капіталу підприємства

Одним із важливих напрямів підвищення ефективності є інтенсифікація відтворення та ліпшого використання основного капіталу підприємств. Ці процеси, з одного боку, сприяють постійному підтриманню належного технічного рівня кожного підприємства, а з другого — дають змогу збільшувати обсяг виробництва продукції без додаткових інвестиційних ресурсів та знижувати собівартість виробів за рахунок скорочення питомої амортизації й витрат на обслуговування виробництва та його управління, підвищувати фондівдачу і прибутковість.

Отже основні показники використання основного капіталу поділяються на декілька груп, а саме:

1. показники ефективності використання;
2. показники руху;
3. показники стану;
4. показники забезпеченості.

Їх перелік та методика розрахунку згруповані у табл.

Таблиця 14.1

Показники використання основний фондів підприємства

Показник	Формула розрахунку	Характеристика
<i>Показники ефективності використання основних фондів</i>		
1 Фондовіддача	Валова продукція у постійних цінах ÷ середньорічна вартість основних виробничих фондів.	Характеризує ефективність використання основних виробничих фондів
2 Фондомісткість	Середньорічна вартість основних виробничих фондів ÷ валова продукція у постійних цінах	Характеризує забезпеченість підприємства основними фондами
3. Умовний строк окупності	Середньорічна вартість основних виробничих фондів ÷ прибутку підприємства одержаний від операційної діяльності.	

Показник	Формула розрахунку	Характеристика
4.Віддача спожитих основних засобів	Вартість валової продукції в постійних цінах ÷ сума нарахованої амортизації.	
5.Інтегральний індекс фондівіддачі	$I_i = \sqrt{I_\Phi \times I_{ВП}}$ де I_Φ – індекс фондівіддачі: визначається діленням показника фондівіддачі у звітному періоді на базовий; $I_{ВП}$ – індекс валової продукції: обчислюється як частка від ділення вартості валової продукції у порівнянних цінах з 1 га сільськогосподарських угідь на аналогічний показник базового року.	
6. Рентабельність основних фондів	Прибуток ÷ середньорічну вартість основних фондів	Визначає ступінь використання основних фондів підприємства
Показники руху основних фондів		
1. Коефіцієнт зростання	Вартість основних фондів на кінець року ÷ вартість основних фондів на початок року	
2. Коефіцієнт номінального обороту	(Сума зносу основних фондів на кінець - сума зносу основних фондів на початок року) ÷ середньорічна вартість основних виробничих фондів	
3. Коефіцієнт реального обороту	Сума основних фондів, які вибули за рік ÷ середньорічна вартість основних виробничих фондів	
1	2	3
Показники стану основних фондів		
1. Показник оновлення	Вартість основних фондів, що надійшли протягом року ÷ первісна вартість основних засобів на кінець року і виражається у відсотках	
2. Показник вибуття	Вартості основних фондів, що вибули за рік ÷ первісна вартість основних засобів на початок року і виражається у відсотках	
3. Показник зносу на початок року	Сума зносу основних фондів на початок року ÷ первісна вартість всіх основних засобів на початок року.	
4. Показник зносу на кінець року	Сума зносу основних фондів на кінець року ÷ первісна вартість основних засобів на кінець року	
5. Показник придатності на	Залишкова вартість основних	

Показник	Формула розрахунку	Характеристика
початок року	фондів на початок року ÷ первісну вартість основних фондів на початок року.	
6. Показник придатності на кінець року	Залишкова вартість основних фондів на кінець року ÷ первісну вартість основних фондів на кінець року.	
Показники забезпеченості основними фондами		
1. Фондоозброєність	Середньорічна вартість основних виробничих фондів ÷ чисельність працівників	
2. Фондозабезпеченість	Середньорічна вартість основних виробничих фондів ÷ площа сільськогосподарських угідь	

ТЕМА 15 ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ

1. Економічна суть оборотного капіталу та його склад.
2. Структура оборотного капіталу та оцінка запасів.
3. Забезпеченість та ефективність використання оборотного капіталу.
4. Визначення потреби в окремих елементах оборотного капіталу.
5. Шляхи та резерви підвищення ефективності використання оборотного капіталу.

1. Економічна суть оборотного капіталу та його склад

У процесі агропромислового виробництва незамінну роль відіграє оборотний капітал як один із найважливіших факторів, що значно впливає на формування собівартості продукції.

Оборотний капітал — грошовий вираз предметів праці, узятих на всіх стадіях їх кругообігу, що виробничо споживаються в процесі одного операційного циклу і цілком переносять свою вартість на створений продукт.

Оборотний капітал підприємств представлений такими активами, що призначені для виробничого споживання чи реалізації протягом операційного циклу або протягом 12 місяців з дати балансу, а також грошовими коштами та їх еквівалентами. При цьому під операційним циклом розуміють проміжок часу з моменту придбання запасів для здійснення господарської діяльності до часу отримання коштів від реалізації виробленої за їх участю продукції.

За економічним змістом оборотний капітал являє собою сукупність оборотного капіталу сфери виробництва (оборотні фонди) і оборотного капіталу сфери обігу (фонди обігу).

Оборотний капітал сфери виробництва (оборотні фонди) — це грошовий вираз предметів праці, що перебувають на стадії виробничих запасів і незавершеного виробництва, узятий разом із витратами, викликаними їх

виробничим споживанням.

Оборотні фонди з економічного погляду є авансованою вартістю на стадії виробництва. За функціональною роллю в процесі виділяють такі їхні групи оборотних фондів:

Виробничі запаси — це предмети праці, які не вступили ще в стадію виробничого споживання і займають найбільшу частку в оборотному капіталі.

В сільськогосподарських підприємствах виробничі запаси бувають:

сільськогосподарського походження - корми, насіння і посадковий матеріал, підстилку, сільськогосподарську сировину для промислової переробки, дорослу птицю, кролів;

промислового походження - мінеральні добрива, отрутохімікати, нафтопродукти і тверде паливо, запасні частини, малоцінні і швидкозношувані предмети, що використовуються протягом не більше одного року, будівельні матеріали для поточного ремонту.

Поточні біологічні активи. Згідно з П(С)БО 30 «Біологічні активи» поняття «біологічний актив» трактується як тварина або рослина, що в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію і/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди.

Біологічні активи поділяють на:

✓ поточні - біологічні активи, що здатні давати сільськогосподарську продукцію і/або додаткові біологічні активи, одержані в процесі біологічних перетворень, приносити в інший спосіб економічні вигоди протягом періоду, що не перевищує 12 місяців, а також тварини на дорощуванні і відгодівлі.

У статистичній звітності (ф. № 1 «Баланс») поточні біологічні активи представлені тільки поточними біологічними активами тваринництва. Крім тварин на дорощуванні і відгодівлі до них відносять дорослу птицю, сім'ї бджіл, кролів.

✓ довгострокові.

Незавершене виробництво — це ті предмети праці, які вже виробничо-спожиті, але готової продукції ще не одержано. Як бачимо, ці оборотні фонди перебувають на стадії виробництва, їх величина залежить від масштабів виробництва і виробничого напрямку підприємства, рівня його спеціалізації на головній галузі.

Незавершене виробництво представлене в:

✓ рослинництві витратами на лушення стерні і підняття зябу, вартістю внесених восени добрив і витратами на їх доставку та внесення в ґрунт під урожай майбутнього року, витратами на насіння і посів озимих, на снігозатримання тощо;

✓ тваринництві - витратами по незакінченій інкубації яєць, вартістю перехідних запасів меду у вуликах;

✓ підсобних виробництвах - незакінченим ремонтом техніки, незакінченим випалюванням цегли та ін.

Оборотний капітал сфери обігу (фонди обігу - капітал який не бере безпосередньої участі в процесі виробництва, а лише обслуговує його, будучи водночас результатом цього виробництва. До фондів обігу включають:

готова продукція — це така продукція, що виготовлена на підприємстві і призначена для реалізації та відповідає технічним і якісним характеристикам, передбаченим умовами договорів із замовниками та іншим нормативно-правовим актам (стандартам, вимогам безпеки тощо). Якщо продукція не відповідає вимогам для її реалізації, то вона відображається у складі незавершеного виробництва;

товари - відображається вартість товарів, які придбані підприємством для наступного продажу;

векселі одержані — показується заборгованість покупців, різних замовників за відвантажену продукцію (виконані роботи чи надані послуги), яка забезпечена векселями — різновидом цінних паперів, що засвідчує довгострокове зобов'язання щодо погашення заборгованості продавцю;

дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги — це кошти, які повинні надійти підприємству від інших суб'єктів ринку за продану їм продукцію, надані послуги і виконані роботи як оплата за одержані векселі тощо;

дебіторська заборгованість за розрахунками - заборгованість із бюджетом, за виданими авансами, з нарахованих доходів і з внутрішніх розрахунків. Зокрема, тут відображається заборгованість фінансових податкових органів, різні переплати за податками; суми авансів, наданих іншим підприємствам у рахунок наступних платежів; суми нарахованих підприємству дивідендів, відсотків, роялті тощо, що підлягають надходженню; заборгованість із внутрішньовідомчих розрахунків;

поточні фінансові інвестиції - інвестиції, які здійснюються на строк не більше одного року і можуть бути вільно реалізовані у будь-який момент (казначейські векселі, депозитні сертифікати, інші ринкові цінні папери, придбані з метою перепродажу протягом одного року);

грошові кошти та їх еквіваленти представлені грошовими коштами у касі, на поточних та інших рахунках у банках (ці кошти можуть бути вільно використані для поточних операцій), а також еквівалентами грошових коштів.

2. Структура оборотного капіталу та оцінка запасів

Склад оборотного капіталу підприємств досить різноманітний. *Структура оборотного капіталу* - це відсоткове співвідношення між окремими елементами оборотного капіталу.

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(С)БО 9 «Запаси» за одним із таких методів:

ідентифікованою собівартістю відповідного виду запасів - використовується для оцінки тих запасів, серед яких один їх вид не замінить іншого; це ж стосується запасів, що використовуються для виконання спеціальних проектів і замовлень;

середньозваженою собівартістю (СС) — оцінка за цим методом здійснюється окремо по кожному виду запасів за допомогою формули

$$CC = \frac{\text{Сумарна вартість залишку запасів на початок звітнього місяця} + \text{вартість запасів отриманих у звітному місяці}}{\text{Сумарна кількість запасів на початок звітнього місяця} + \text{кількість запасів отримана у звітному місяці}}$$

методом ФІФО - здійснюється таким чином, що запаси, які першими відпускаються у виробництво чи вибувають за іншим каналом, оцінюються за собівартістю перших за часом надходження екземплярів запасів відповідного виду. Іншими словами, цей метод ґрунтується на припущенні, що запаси використовуються (вибувають) у тій послідовності, у якій вони надходили на підприємство;

за нормативними витратами - для практичної реалізації даного 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. З метою забезпечення максимального наближення нормативних витрат до фактичних необхідно норми затрат і ціни регулярно переглядати. Оцінка продукції за нормативними витратами коригується до фактичної виробничої собівартості;

за цінами продажу - застосовується підприємствами роздрібною торгівлі, коли ціна продажу запасів встановлюється з урахування середньої торговельної націнки.

3. Забезпеченість та ефективність використання оборотного капіталу

Оборотний капітал перебуває 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 факторів:

- ✓ обсягу виробництва сільськогосподарської продукції та продукції переробки;
- ✓ умов матеріально-технічного постачання;
- ✓ умов реалізації і розрахунків;
- ✓ собівартості власних і вартості покупних матеріальних цінностей, що виробничо-споживаються в процесі виробництва;
- ✓ виробничого напряду підприємства і рівня розвитку головної галузі та ін.

Забезпеченість аграрного підприємства оборотним капіталом визначається показниками згрупованих в таблиці 15.1.

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).

Показники використання оборотного капіталу підприємства

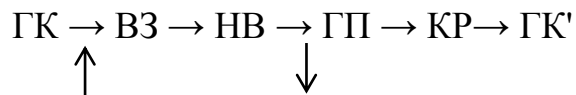
Показник	Формула розрахунку	Характеристика
<i>Показники ефективності використання оборотного капіталу</i>		
1 Коефіцієнт обороту оборотного капіталу	Виробничі витрати без амортизації ÷ середньорічна вартість оборотного капіталу.	
2 Коефіцієнт завантаженості	Середньорічна вартість оборотного капіталу ÷ виробничі витрати без амортизації.	
3.Тривалість одного обороту	365 ÷ коефіцієнт обороту оборотного капіталу.	
4. Фондовіддача оборотного капіталу	Вартість валової продукції в постійних цінах ÷ середньорічна вартість оборотного капіталу.	
5.Матеріаловіддача	Вартість валової продукції в постійних цінах ÷ матеріальні витрати виробництва.	Характеризує ефективність використання спожитих оборотних фондів
6. Матеріаломісткість	Матеріальні витрати виробництва ÷ вартість валової продукції в постійних цінах	
7. Норма прибутку, %	Сума прибутку ÷ середньорічна вартість основних фондів та оборотного капіталу × 100	
8. Розмір прибутку та чистої продукції з розрахунку на 1 грн оборотного капіталу	Сума прибутку (чиста продукція) ÷ середньорічна вартість оборотного капіталу	
9. Розмір прибутку та чистої продукції з розрахунку на 1 грн матеріальних витрат	Сума прибутку (чиста продукція) ÷ сума матеріальних витрат	Характеризує ефективність використання спожитих оборотних фондів
<i>Показники забезпеченості оборотним капіталом</i>		
1. Оснащеність виробництва оборотним капіталом	Середньорічна вартість оборотного капіталу ÷ площа сільськогосподарських угідь	
2. Ступінь забезпеченості виробництва оборотним капіталом	Вартість оборотного капіталу на кінець року ÷ сукупний норматив оборотного капіталу	
3. Співвідношення між оборотним і основним виробничим капіталом	Середньорічна вартість оборотних фондів ÷ середньорічна вартість основних виробничих фондів	

За високих темпів інфляції забезпеченість підприємств, насамперед оборотним капіталом сфери виробництва, доцільно визначати й оцінювати за натуральними показниками в розрізі найважливіших складових цього ресурсу — поголів'я тварин, кормів, насіння, пального і мастила, добрив тощо

Основні показники ефективності використання оборотного капіталу зазначені в табл. 15.1.

4. Визначення потреби в окремих елементах оборотного капіталу

Потреба в оборотному капіталі, що необхідна для забезпечення ефективного і безупинного функціонування виробництва, істотно залежить від часу перебування 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 у розрахунках, ГК' — грошові кошти з добавленою вартістю.

Основною особливістю руху оборотного капіталу у сільськогосподарському виробництві є те, що не всі вони проходять повне коло кругообігу, адже однією з особливостей галузі є те, що частина продукції не реалізується а спрямовується на відновлення виробничих запасів в результаті чого утворюється мале коло кругообігу.

Найбільша частка оборотного капіталу перебуває у виробничих запасах. Це пояснюється необхідністю забезпечення безупинності виробництва.

У практиці роботи сільськогосподарських підприємств мінімальні запаси окремих складових оборотного капіталу визначаються у процесі їх нормування. Суть нормування полягає в тому, що за кожним елементом нормованих оборотних засобів встановлюється індивідуальний норматив: для матеріальних цінностей — у натуральному і грошовому виразах, для фондів обігу — у вартісному виразі.

Індивідуальний норматив оборотного капіталу — це мінімальна потреба в окремому його виді (елементі), яка забезпечує безперервну роботу підприємства.

Сукупний норматив оборотного капіталу по підприємству визначається як сума індивідуальних нормативів, що відображає загальну потребу підприємства в цьому ресурсі.

При *нормуванні виробничих запасів* враховується обсяг виробничого споживання відповідного їх елементу (добрив, отрутохімікатів, пального тощо) і часу перебування (завантаження) засобів в обороті. *Норму запасів* H_p на ці види матеріальних цінностей визначають за формулою

$$H_p = M \cdot K,$$

де M — час перебування кожного виду виробничих запасів в обороті;

K — коефіцієнт наростання споживання кожного виду запасів.

Час перебування оборотних засобів (відповідного виду запасів) в обороті розраховується з виразу

$$M = D : P_\phi,$$

де D - річна зважена завантаженість відповідного виду виробничих запасів в

обороті;

Пф - річна потреба оборотного засобу (вартість виробничо-спожитого засобу за рік).

$$Д = \sum \text{спожитий в кожному кварталі ресурс} \times \text{дні його перебування в обороті.}$$

Коефіцієнт наростання споживання оборотного засобу K визначається так:

$$K = Д \div Д_k,$$

де $Д_k$ — календарна завантаженість оборотного засобу в обороті, яка дорівнює добутку вартості виробничо-спожитого засобу за рік на 365.

Норматив на кожний вид виробничих запасів H обчислюють за формулою

$$H = C \cdot H_p,$$

де C — сума середньоденного споживання оборотного засобу, що визначається як частка від ділення вартості спожитого ресурсу за рік на 365.

За наведеними формулами нормативи розраховуються тільки на перший плановий рік, а на наступні роки їх можна встановити у відсотках до річного обсягу виробничого споживання за формулою

$$H_{np} = (H \div B_{zc}) \cdot 100,$$

де B_{zc} — вартість спожитого оборотного засобу за рік.

Норматив по молодняку тварин, птиці і тварин на відгодівлі, необхідно:

1. розрахувати норму оборотних засобів (оборотного капіталу) по кожному виду тварин шляхом додавання до середньої вартості (собівартості) однієї голови тварин на початок року планових витрат на її утримання у плановому році (не враховуючи амортизації основних засобів).

2. Норматив розраховується множенням вартості (собівартості) однієї голови на кількість голів, яка передбачена на кінець року плановим оборотом стада, або множенням живої маси тварин на кінець року на планову собівартість 1 ц живої маси.

Норматив на незавершене виробництво встановлюється в розмірі фактичних витрат звітного року, скоригованих на коефіцієнт сезонності (у рослинництві приблизно 0,85). Розрахунок ведеться за кожним видом незавершеного виробництва.

Норматив на запаси готової продукції — визначається у відсотках діленням середніх мінімальних залишків готової продукції на фактично реалізовану продукцію у звітному році.

Норматив на плановий рік у грошовому виразі розраховується як добуток планового обсягу реалізації продукції на норматив у відносному виразі.

Середні мінімальні залишки визначають як середнє арифметичне суми залишків готової продукції в тих місяцях року, в яких вони були меншими від фактичної середньої величини цих залишків.

Норматив з розрахунків зі споживачами продукції (робіт, послуг) підприємства визначають так:

1. фактичний середньодобовий обсяг реалізації продукції обчислюють діленням обсягу реалізованої продукції за рік на 365;

2. середню періодичність надходження коштів на розрахунковий рахунок підприємства визначається відношенням кількості днів у році до кількості разів надходжень цих коштів протягом року

3. Сума вилучення коштів господарства в розрахунках визначається множенням першого показника на другий.

4. Норма вилучення коштів в розрахунках розраховують як частку від ділення суми вилучення коштів на фактичний обсяг реалізації з наступним множенням результату на 100.

5. Норматив оборотних коштів з розрахунків зі споживачами на плановий рік дорівнюватиме добутку планового обсягу реалізації продукції на норму вилучення коштів (коефіцієнт).

Нормативи на корми і підстилку доцільно встановлювати в обсязі їх планової потреби з початку року до одержання врожаю з одночасним створенням страхового запасу. Зрозуміло, що це — мінімальна потреба в такому ресурсі. Як уже зазначалося, залежність сільськогосподарського виробництва від природних умов зумовлює необхідність створення значних наднормативних запасів кормів на випадок несприятливих погодних умов у майбутньому періоді.

Норматив на насіння визначається виходячи з планової потреби для посіву ярих культур, збільшеної на страховий фонд (10 — 15 % від загальної потреби).

Розглянутий підхід до нормування оборотного капіталу можливий за відносно стабільних цін, відсутності спаду виробництва і перебоїв у постачанні аграрних підприємств найважливішими матеріальними ресурсами.

5. Шляхи та резерви підвищення ефективності використання оборотного капіталу.

Основні шляхи підвищення ефективності використання оборотних засобів подані на рис. 15.1. Поліпшення використання оборотних засобів досягається внаслідок забезпечення нормальних умов збереження кормів, насіння, мінеральних добрив, засобів захисту, будівельних матеріалів і запасних частин. Зменшення природних втрат цих оборотних засобів у процесі збереження знижує їх витрати на одиницю виробленої продукції та здешевлює виробництво.

Дуже великий вплив на ефективність використання як основних фондів, так і оборотних засобів має їхнє раціональне співвідношення. Нестача кормів призводить до зниження продуктивності худоби, незважаючи на її високу породність; ефективне використання технічних засобів неможливе в умовах дефіциту паливно-мастильних матеріалів.



Рис. 15.1 Основні шляхи підвищення ефективності використання оборотних засобів

ТЕМА 16. ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНА БАЗА ТА ВИРОБНИЧІ ПОТУЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1. Техніко-технологічна база підприємства
2. Машинно-тракторний парк і основні показники ефективності його використання
3. Лізинг як форма відновлення технічної бази підприємства
4. Поняття виробничої потужності підприємств, методи її визначення і показники використання.

1. Техніко-технологічна база підприємства

Можливості випуску продукції (надання послуг) за обсягом та якістю, які відповідають вимогам ринку, вирішальною мірою залежать від рівня розвитку техніко-технологічної бази підприємства.

Техніко-технологічна база підприємства виробничої сфери - системна сукупність найактивніших елементів виробництва, яка визначає технологічний спосіб одержання продукції (надання послуг), здійснюваний

за допомогою машинної техніки (устаткування, приладів, апаратів), різноманітних транспортних, передавальних, діагностичних та інформаційних

засобів, організованих у технологічні системи виробничих підрозділів і підприємства в цілому.

Техніко-технологічна база кількісно й якісно відрізняється від основних виробничих засобів підприємства.

До складу технічного компонента бази входять лише ті види (знарядь і засобів праці, які беруть безпосередню участь у реалізації виробничих технологій. Це дає можливість: по-перше, виокремлювати особливі сукупні характеристики, що впливають з об'єктивно необхідного техніко-технологічного розвитку виробництва; по-друге, виявляти взаємозв'язки, пріоритети, чинники і способи оновлення та підвищення ефективності системного функціонування технологічних процесів і відповідної їм виробничої техніки.

Технологічна складова техніко-технологічної бази являє собою застосовувану на підприємстві технологію як засіб і процес отримання та переробки продуктів природи, сировини і матеріалів у предмети споживання та засоби виробництва.

Технології виробництва постійно еволюціонують і кожний етап їх розвитку визначається як технологічний уклад. Заведено виділяти шість технологічних укладів, серед яких перший і другий характеризують технології минулого (визначальні їх ознаки — механізація текстильної промисловості та використання парового двигуна, відповідно), а інші — нині застосовувані технології.

Загальна характеристика техніко-технологічної бази передбачає виділення її складових:

технологічна складова – характеризується застосовуваними технологіями:

- ✓ операції видобутку, обробки, переміщення, контролю та інших складових виробничого процесу;
- ✓ сукупність способів і прийомів переробки ресурсів та одержання готової продукції;
- ✓ комплекс технологічної документації загального і спеціального призначення;
- ✓ застосування інноваційного оновлення та об'єкти інтелектуальної власності.

технічна складова:

- ✓ енергетична база;
- ✓ виробничі машини та устаткування (трактори, автомобілі, комбайни та ін.);
- ✓ технічна база інформаційних процесів (інформаційно-обчислювальна техніка і засоби зв'язку).

2. Машинно-тракторний парк і основні показники ефективності його використання

Машинно-тракторний парк (МТП) сільськогосподарського підприємства — парк, до якого, крім тракторів, сільськогосподарських машин, самохідних комбайнів, належать також автомобілі, стаціонарне силове й технологічне

обладнання для рослинництва, тваринництва, технічного обслуговування, ремонту та інші засоби механізації сільськогосподарського виробництва, обслуговуючих і допоміжних галузей.

У вузькому значенні *МТП* — кількісна сукупність різних марок і модифікацій тракторів, комбайнів, причіпних та навісних машин і знарядь, призначених для механізації трудомістких процесів з вирощування сільськогосподарських культур і виробництва сільськогосподарської продукції, надання послуг та виконання робіт іншим виробництвам.

Трактори розглядаються як головний елемент матеріально – технічної бази, адже за допомогою тракторів виконуються майже всі сільськогосподарські роботи, пов'язані з вирощуванням сільськогосподарських культур (оранка, посів, догляд за посівами, значною мірою збирання врожаю). Крім того, тракторний парк широко використовується на транспортних роботах і для обслуговування тваринництва.

Ступінь забезпечення аграрних підприємств тракторним парком визначається діленням фактичної наявності тракторів на їх нормативну потребу. Яка розраховується як правило методом визначення потреби за піковими періодами збігу сільськогосподарських робіт і методом оптимізації складу машинно-тракторного парку за допомогою ЕОМ. За допомогою першого з них загальну потребу в певній групі тракторів можна визначити знаючи тривалість календарного пікового періоду, з використанням формули:

$$Пт = \frac{Он}{Д \times Кк \times Кз \times Кн \times Кт}$$

де $Пт$ – потреба в певній групі тракторів;

$Он$ – обсяг робіт у змінних нормах виробітку, що повинні бути виконані в календарному піковому періоді;

$Д$ – кількість днів у календарному піковому періоді;

$Кк$ – коефіцієнт використання календарного періоду за метеорологічними умовами; $Кз$ – коефіцієнт змінності;

$Кн$ – коефіцієнт виконання змінних норм виробітку;

$Кт$ – коефіцієнт технічної готовності.

Для визначення рівня ефективності використання тракторного парку, виникає необхідність у використанні умовних показників, а саме:

1. умовно-еталонний трактор – добуток кількості фізичних тракторів певної марки та їх коефіцієнтів переведення, що визначені, виходячи з нормативного виробітку за зміну (табл. 16.1);

2. умовно-еталонні гектари визначають множенням кількості виконаних нормозмін відповідною маркою трактора на його змінний еталонний виробіток;

3. змінний еталонний виробіток розраховують по кожній марці тракторів множенням коефіцієнта для переведення цієї марки трактора в умовно-еталонний на тривалість зміни в годинах.

Ступінь раціональності (ефективності) використання тракторного парку підприємства визначається за трьома групами показників (табл. 18.2).

Таблиця 16.1

Коефіцієнти переводу фізичних тракторів в умовні еталонні

Марки тракторів	Коефіцієнт переводу	Марки тракторів	Коефіцієнт переводу
T-100	1,34	T-150K	1,69
T-130	1,65	MT3-50	0,55
T-150	1,76	MT3-80	0,70
ДТ-75	1,0	MT3-82	0,73
ДТ-75М	1,1	ЮМЗ	0,60
K-700	2,1	T-40	0,48
K-700A	2,2	T-25	0,35
K-701	2,7	ДВСШ-16	0,20
ХТЗ - 16130	2,20	«Джон Дір»	2,53
ХТЗ - 17021	2,46	«Валмет 8400»	2,17

Основними видами комбайнів, які використовуються в сільському господарстві є зернозбиральні, бурякозбиральні, силосозбиральні та картоплюзбиральні.

Фактичне забезпечення сільськогосподарських підприємств комбайнами характеризується величиною збиральної площі певної культури до наявної кількості комбайнів відповідного виду. Важливим моментом є необхідність обов'язкового врахування нормативної продуктивності комбайнів, при аналізі даного показника, що пояснюється її зростанням в нових модифікаціях.

Показник рівня забезпечення аграрних підприємств комбайнами визначається як відношення їх фактичної наявності до нормативної потреби.

Ефективність роботи комбайнів визначають за показниками інтенсивності, продуктивності та економічності (табл. 18.3).

Основними видами транспорту, що використовується в сільськогосподарських підприємствах для перевезення вантажів є вантажні автомобілі, трактори, гужовий транспорт та трубопровідний (водопроводи, молокопроводи). Роботу вантажного транспорту вимірюють в тоннах та в тонно – кілометрах.

Основні техніко-економічні показники, що характеризують роботу автотранспорту згруповано в табл. 18.4.

За інших однакових умов критерієм вибору транспортного засобу для виконання певної роботи є мінімізація витрат на тонну перевезеного вантажу. Вибір транспортного засобу повинен здійснюватися з орієнтацією на досягнення якості транспортного обслуговування, яку характеризують ознаки: перевезення вантажів вчасно, без втрат, повнота виконання замовлень на транспортні перевезення.

3. Лізинг як форма відновлення технічної бази підприємства

Лізинг є своєрідною формою відтворення основних засобів, своєрідним видом підприємницької діяльності. Основоположним аспектом лізингу є довгострокова оренда майна, тобто передача його у тимчасове користування на умовах платності, строковості і зворотності або викупу.

Лізинг - підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Лізингу притаманні усі функції банківського кредиту. Але він є особливою формою кредитних відносин - товарним кредитом в технологічну базу підприємства, за якого право використання майна відокремлюється від права володіння ним. Право користування переходить до лізингоодержувача, в той час як лізингодавець зберігає за собою право володіння переданим в оренду майном.

У здійсненні лізингової операції беруть участь три суб'єкти: лізингодавець, лізингоодержувач і продавець лізингового майна, які економічно зацікавлені в укладанні лізингової угоди.

Лізинг у нашій країні регламентується трьома нормативними документами: Закон України «Про фінансовий лізинг», Податковий кодекс України, П(С)БО 14 «Оренда», в яких існують значні розбіжності в трактуванні

Розрізняють два види лізингу: фінансовий і оперативний.

Фінансовий лізинг вітчизняним законодавством трактується як лізингова угода, в результаті укладання якої лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший від строку, за який амортизується 75% вартості об'єкту лізингу, визначеної в день укладання угоди. По завершенні строку угоди фінансового лізингу об'єкт лізингу переходить у власність лізингоодержувача або викуповується ним за залишковою вартістю.

Оперативний лізинг - це лізингова угода, якою передбачається, що лізингоодержувач на своє замовлення отримує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк менший від строку, за який амортизується 90% вартості об'єкта лізингу. Після завершення строку угоди оперативного лізингу об'єкт лізингу повертається лізингодавцю.

4. Поняття виробничої потужності підприємств, методи її визначення і показники використання

Виробнича потужність - це максимально можливий випуск продукції (переробки сировини) за рік (добу, зміну) в натуральних показниках за заданого асортименту і якості та раціонального використання землі, техніки, обладнання, виробничої площі.

Особливість визначення виробничої потужності сільськогосподарських підприємств полягає в тому, що більшість із них є багатогалузевими і виробляють на продаж нерідко до 10 і більше видів продукції. Саме тому по *багатогалузевих підприємствах виробничу потужність доцільно визначати через обсяг виробництва продукції у вартісному виразі з використанням економіко-математичних методів*. Для цього можна побудувати ресурсну кореляційну модель виду

$$y = a_0 + a_1 \cdot x_1 + a_2 \cdot x_2 + a_3 \cdot x_3 + a_4 \cdot x_4$$

де y - виробництво валової продукції відповідним підприємством, тис. грн;
 x_1 - середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн;
 x_2 - середньорічна вартість оборотного капіталу, тис. грн;
 x_3 - середньорічна кількість працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві;
 x_4 - грошова оцінка сільськогосподарських угідь, тис. грн.

Визначення виробничої потужності вузькоспеціалізованих сільськогосподарських підприємств потребує іншого підходу, що полягає у використанні певних умовно-ресурсних показників, і відрізняється залежно від напрямку спеціалізації, а саме:

потужність тепличного комбінату (овочевої фабрики):

$$Bn_{of} = S_{зг} \times V_n$$

де, Bn_{of} – потужність тепличного комбінату (овочевої фабрики), т;
 $S_{зг}$ – площа закритого ґрунту, га;
 V_n – нормативна урожайність, ц/га

потужність птахофабрики яєчного напрямку:

$$Bn_{пф} = K_m \times \Pi_n$$

де: $Bn_{пф}$ – потужність птахофабрики яєчного напрямку, млн. шт. яєць;
 K_m – кількість птахомісць для утримання курей-несучок, тис. гол;
 Π_n – нормативна продуктивність однієї курки-несучки, шт

потужність скотовідгодівельного комплексу:

$$B_{пв} = \tilde{N}_k \times K_{п} \times C_{п} \times 365 \times 10^{-5} + \left(\frac{C_k \times K_{п}}{T_o} \right) \times Ж.в$$

де $B_{пв}$ – виробнича потужність, обсяг виробництва живої маси великої рогатої худоби, ц;

C_k – кількість скотомісць;

$K_{п}$ – коефіцієнт використання потужності комплексу;

$C_{п}$ – середньодобовий приріст живої маси тварин, г;

10^{-5} – коефіцієнт для переведення грамів у центнери;

T_o — період (у роках) вирощування і відгодівлі молодняка до здавальної ваги;

$Ж.в$ — жива маса молодняка при постановці на дорощування і відгодівлю, ц.

потужність свинівідгодівельного комплексу:

$$B_{пс} = \Pi_{п} \times K_{с} \times K_{к} \times Ж_{вг},$$

де Пп - проектна потужність комплексу, голів реалізації в рік;

Кс - коефіцієнт використання станкомісць, визначається діленням фактично заповнених поголів'ям станкомісць на проектні станкомісця;

Кк - коефіцієнт коригування проектної потужності, визначається відношенням фактичного коефіцієнта обороту поголів'я до проектного;

Жвг - жива маса однієї голови свиней при реалізації, ц.

потужність бройлерної фабрики:

$$Впб = Оп \times \left(\frac{365}{П + Тп} \right) \times Кз \times Жв.б \times 10^{-3}$$

де Впб - виробнича потужність бройлерної фабрики, тонн живої маси;

Оп - потужність за одночасною посадкою курчат на відгодівлю, тис. голів;

П - період вирощування бройлерів, днів;

Тп - тривалість технологічних перерв між черговими посадками курчат, днів;

Кз - коефіцієнт збереження поголів'я, визначається як відношення кількості реалізованих бройлерів до всього поголів'я курчат при їх посадці на вирощування і відгодівлю;

Жв.б - жива маса одного бройлера в заліковій вазі при реалізації, кг;

10^{-3} - коефіцієнт для переведення кілограмів у тонни.

Основним, показником що характеризує **ступінь використання виробничої потужності підприємства**, є коефіцієнт її використання, що визначається за формулою

$$Квп = Фвп \div Нвп$$

де Квп – коефіцієнт використання виробничої потужності;

Фвп – фактичний обсяг виробництва продукції;

Нвп – нормативний (плановий) обсяг виробництва продукції.

Крім названого, варто використовувати і такий показник, як маса прибутку, що одержана на одне станко- або головомісце, на 1 м² корисної площі закритою ґрунту, на 1 га сільськогосподарських угідь.

ТЕМА 17. МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ І ВИРОБНИЧА ЛОГІСТИКА.

1. Суть та завдання матеріально-технічного забезпечення підприємства
2. Енергетичні ресурси та механізація сільськогосподарських підприємств
3. Виробнича логістика, її функції та завдання.

1. Суть та завдання матеріально-технічного забезпечення підприємства

Матеріально-технічне забезпечення (МТЗ) є формою розподілу коштів виробництва на основі організаційних зв'язків та угод між постачальниками і споживачами безпосередньо або через посередника. Воно значною мірою визначає результативність виробництва, виявляючи безпосередній вплив на використання

виробничих фондів, ритмічність виробництва, собівартість, продуктивність праці, тривалість виробництва та інші показники.

МТЗ — це вид комерційної діяльності щодо забезпечення матеріально-технічними ресурсами процесу виробництва, здійснюваної, як правило, до початку виробництва. Основна мета МТЗ — доведення матеріальних ресурсів до конкретних виробничих підприємств — у заздалегідь визначене договором місце споживання

Матеріальні ресурси - це ресурси в натурально-речовинній формі, які використовуються у виробничій (господарчій) діяльності підприємства. До їх складу входять основні фонди та частина оборотного капіталу.

Сам термін «матеріальні ресурси» є збірним і об'єднує різноманітні речові елементи. Вони включають сировину, комплектуючі, тару, палива тощо.

Сировина - видобутий природний ресурс, на який витрачено певну працю і який потребує дальшої переробки в цільові продукти.

Матеріали — це продукція, що виготовлена з сировини і пройшла певну переробку в галузях переробної промисловості.

Важливе значення в управлінні матеріальними ресурсами має класифікація їх з урахуванням участі у процесі виробництва. За натурально-речовою ознакою, участю у виробництві виділяють три функціональні групи.

1. Виробничі запаси - це продукція, ресурси виробничо-технічного призначення на складах підприємства, які поки що не використовуються безпосередньо у виробничому процесі.

2. Незавершене виробництво - це певний обсяг матеріальних ресурсів, що знаходиться на первинних стадіях виробництва і ще не став готовою продукцією чи виробом.

Термін перебування товарно-матеріальних ресурсів у вигляді виробничих запасів і незавершеного виробництва є часом виготовлення продукції.

Період перебування матеріальних ресурсів у виробничому процесі з моменту виготовлення до випуску готової продукції називають виробничим циклом.

3. Готова продукція - це повністю виготовлена продукція на даному підприємстві, яка пройшла технічний контроль та відправлена на склад чи в торгову мережу.

Готова продукція - це матеріальний результат виробничої діяльності кожного підприємства.

Отже, сукупність речових елементів, що надійшли у формі товару для використання в процесі виробництва і входять як матеріальна складова в собівартість виготовленої продукції, називаються **матеріальними ресурсами**.

Функції МТЗ класифікують на основні й допоміжні. До основних відносять:

- ✓ визначення потреби в матеріальних ресурсах (сировині, матеріалах, паливі, енергії, обладнанні);
- ✓ закупівлю матеріальних ресурсів;
- ✓ оренду матеріальних ресурсів, що супроводжується зміною форми власності;
- ✓ доставку матеріальних ресурсів;

- ✓ складування матеріальних ресурсів;
- ✓ розподіл матеріальних ресурсів;
- ✓ доведення матеріальних ресурсів необхідної кількості та якості до робочих місць;
- ✓ визначення потреби заводу в матеріальних ресурсах для виконання різнотермінових інноваційних планів;
- ✓ укладання договорів з постачальниками, складання специфікацій;
- ✓ контроль графіків постачання й виконання договірних обов'язків;
- ✓ організацію оперативного обліку руху матеріалів, централізованої доставки матеріалів у цехи й на ділянки;
- ✓ аналіз витрат і рівня використання матеріалів, реалізацію відходів тощо.

Допоміжні функції МТЗ:

маркетингові - охоплюють питання визначення й вибору конкретних постачальників матеріальних ресурсів;

юридичні - пов'язані з правовим забезпеченням і захистом прав власності, підготовкою та веденням ділових переговорів і юридичним оформленням угод, контролем за їх виконанням

МТЗ на підприємстві виконує функції, пов'язані із закупівлею сировини, матеріалів, палива, енергії та обладнання, їх зберіганням та розподілом. Обсяг завдань МТЗ поділяють на дві основні групи:

1) матеріальне забезпечення виробничого процесу наданням необхідних товарів та послуг у потрібній кількості та належної якості, з дотриманням вимог щодо часу та місця;

2) закупівля, складування та розподіл товарів, необхідних для економічної діяльності.

Для ефективнішого вирішення цих завдань функції щодо закупівлі сировини й матеріалів та управління матеріальними запасами мають виконуватися безперервно за чіткої внутрішньої взаємодії підрозділів підприємства, що забезпечується системою планування.

У зміст планування МТЗ входять:

- ✓ визначення потреби в матеріалах, устаткуванні, паливі, енергії на базі норм їх витрат;
- ✓ розрахунок запасів усіх товарно-матеріальних цінностей на плановий період;
- ✓ облік, контроль і аналіз виконання планів забезпечення;
- ✓ поточне регулювання забезпечення виробничих підрозділів підприємства.

Розраховується план матеріально-технічного забезпечення в **річному, квартальному та місячному розрізах**.

У річному плані визначається потреба всіх підрозділів і служб підприємства в матеріальних ресурсах та визначаються обсяги їх поставок на рік, у тому числі по кварталах.

У квартальному плані визначається потреба підприємства по розгорнутій номенклатурі, та уточнюється обсяг завдань на плановий квартал. На основі цього плану складаються специфіковані замовлення постачальникам, і визначається форма поставок - транзитна або складська.

Місячні плани являють собою лімітну карту відпуску матеріалів відповідному підрозділу підприємства.

Планування забезпечення здійснюють у певній послідовності:

- ✓ підготовча робота (забезпечення бланками-формами, інструктаж тощо);
- ✓ визначення джерела забезпечення потреби в матеріалах;
- ✓ розрахунок потреби в матеріальних ресурсах;
- ✓ розроблення норм виробничих запасів.

Розробка річного плану МТЗ починається знизу, з підрозділів підприємства, і являє собою визначення потреби в матеріальних ресурсах, які необхідні для виконання виробничої програми, будівельних і ремонтних робіт. Вихідними даними розробки плану є виробничі програми галузей, план капітального будівництва, план технічного розвитку, норми і нормативи витрат матеріалів. Підсумовуючи потребу по кожному із напрямків, визначають загальну потребу в матеріальних ресурсах, джерела її покриття та складають баланс матеріально-технічного забезпечення по визначеній формі.

В балансі матеріальних ресурсів (табл. 17.1) зіставляються потреби в матеріальних ресурсах із джерелами й розмірами їх задоволення, та визначається кількість матеріалів, які будуть постачатися зі сторони. Баланс складається по кожному виду ресурсів. В загальному вигляді матеріальний баланс являє собою наступну рівність:

$$\text{Пвп} + \text{Пнзв.п} + \text{Пр.е} + \text{Пк} + \text{Пз} = \text{Ооч} + \text{Онзв.п} + \text{Мв.р} + \text{ОПс},$$

де Пвп - потреба в виконанні виробничої програми, грн;

Пнзв.п - потреба в поповненні незавершеного виробництва, грн;

Пр.е - потреба в ремонтно-експлуатаційних роботах, грн;

Пк - потреба на капітальне будівництво, грн;

Пз - потреба в формуванні перехідних запасів, грн;

О_{оч} - очікуваний залишок на початок планового періоду, грн;

О_{нзв. п} - залишок матеріалу в незавершеному виробництві на початок планового періоду, грн;

Мв.р - величина мобілізації внутрішніх ресурсів, грн;

ОП_с - обсяг постачання матеріалів зі сторони, грн.

Таблиця 17.1.

Баланс матеріальних ресурсів на 20__ р.

Потреби	Сума, тис. грн,	Джерела покриття потреб	Сума, тис. грн.
1. Основне виробництво		1. Очікуваний залишок на початок року	
2. Капітальне будівництво		2. Обсяг постачання матеріалів зі сторони	
3. Заходи по удосконаленню техніки		3. Мобілізація внутрішніх ресурсів	
4. Ремонтно-експлуатаційні потреби		4. Інші джерела	
5. Незавершене виробництво запасів			
6. Інші потреби			
Всього		Всього	

Визначення потреби в матеріально-технічних і енергетичних ресурсах проводиться як в натуральному, так і в вартісному виразі з метою узгодження цього розділу плану з планами по витратах, фінансовим планом

2. Енергетичні ресурси сільськогосподарських підприємств

Матеріально-технічна база аграрних підприємств, у зв'язку зі специфікою, - достатньо мобільна. Щоб тривав робочий процес, засоби виробництва повинні бути забезпечені рушійною силою — двигунами їх потребують трактори, автомобілі, комбайни, сільськогосподарські машини, різне обладнання й установки зернотоків, кормоцехів, складських та інших виробничих приміщень. На виконання певного обсягу робіт, зокрема в підсобних господарствах, залучають живу тяглову силу.

Сукупність потужності механічних двигунів тракторів, автомобілів, комбайнів, інших сільськогосподарських машин, а також електродвигунів різних установок і робочих тварин у перерахунку на механічну силу становлять енергетичні потужності підприємств При цьому потужність електромоторів і електроустановок переводиться у механічні кінські сили за коефіцієнтом 1 кВт — 1,36, робочі коні — 0,75, робочі воли — 0,5 м.к.с. Енергетичні потужності сільськогосподарського підприємства характеризує їх *структура, що визначається як відсоткове відношення окремих видів до загальної потужності.*

Рівень забезпеченості енергетичними ресурсами характеризується такими показниками, як:

Енергозабезпеченість показує, скільки припадає енергетичних потужностей у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. Її визначають відношенням загальної кількості енергетичної потужності на площу сільськогосподарських угідь:

Енергоозброєність праці засвідчує, скільки енергетичних потужностей припадає на середньорічного працівника. Її визначають як відношення суми енергетичних потужностей до кількості середньорічних працівників:

Рівень забезпеченості енергетичними ресурсами значною мірою впливає на кінцеві підсумки аграрних підприємств. Між ними існує пряма залежність: зі зростанням енергоозброєності праці зростає врожайність сільськогосподарських культур, продуктивність тварин і праці, а також знижуються виробничі витрати на одиницю продукції. При цьому затрати живої праці значно знижуються і зростає частка минулої праці.

Ефективність використання енергетичних потужностей відображає показник *енергоємність виробництва*, що визначається діленням енергоресурсів підприємства на обсяг одержаної валової продукції.

В енергетичних ресурсах важливе місце посідає *електрифікація* аграрного виробництва. Вона *сприяє підвищенню комплексної механізації й автоматизації виробничих процесів, зокрема у використанні стаціонарного обладнання.* Її широко й ефективно використовують у кормоцехах тваринницьких комплексів, теплицях, зернових токах, для водопостачання, та у соціальній сфері. *Основними показниками, що характеризують використання електроенергії є:*

Електрозабезпеченість показує, скільки використано електроенергії на виробничі цілі в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь.

Електроозброєність праці засвідчує, скільки електроенергії, спожитої на виробничі цілі, припадає з розрахунку на середньорічного працівника, зайнятого безпосередньо на виробництві.

Механізація сільськогосподарського виробництва

Однією із складових частин матеріально-технічної бази аграрних підприємств є засоби механізації виробничих процесів. Сільськогосподарські машини і знаряддя як механічні засоби праці є одним з основних елементів продуктивних сил сільського господарства. На застосуванні машин і знарядь у виробничому процесі ґрунтується механізація сільськогосподарського виробництва.

Механізація сільськогосподарського виробництва — це процес заміни ручної праці машинною, окремих машин — системою машин, а також впровадження їх автоматизованих систем. Механізація виробництва є об'єктивним і закономірним процесом удосконалення матеріально-технічної бази аграрних підприємств.

Механізація сільськогосподарського виробництва в своєму розвитку проходить три стадії:

часткова механізація окремі виробничі процеси механізовані, а решта виконується ручним способом;

комплексна механізація передбачає виконання всіх процесів механічними засобами при збереженні ручного управління машинами;

автоматизована система машин - усі виробничі процеси виконуються, регулюються і контролюються за допомогою автоматичних пристроїв і відповідних програм.

Автоматизація сільськогосподарського виробництва найбільш широко застосовується на птахофабриках та інших великих тваринницьких комплексах.

Розвиток матеріально-технічної бази аграрних підприємств має забезпечити вимоги індустріалізації сільськогосподарського виробництва, пов'язані із **застосуванням системи машин** (насамперед для впровадження потокової технології виробництва).

Система машин — це сукупність різних видів техніки, яка забезпечує послідовне і безперервне виконання робіт у виробничому процесі. Вона є основою впровадження комплексної механізації й автоматизації сільськогосподарського виробництва, втілення найважливіших досягнень науково-технічного прогресу в сільському господарстві.

Лише використання системи машин є ефективним і забезпечує збільшення виходу продукції при менших затратах праці і коштів на її одиницю, сприяє поліпшенню умов праці. При цьому треба враховувати зональні особливості сільськогосподарського виробництва і створювати сприятливі умови для життєдіяльності живих організмів. У тваринницьких галузях система машин має забезпечувати продуктивне використання худоби і птиці протягом багатьох років.

Рівень механізації сільськогосподарського виробництва визначається **відношенням обсягу механізованих робіт до загального їх обсягу.** Як економічний показник рівень механізації виробничих процесів характеризує розвиток матеріально-технічної бази сільськогосподарського виробництва.

Рівень механізації окремих виробничих процесів у рослинництві достатньо високий. Основні польові роботи (оранка, сівба зернових культур і цукрових буряків, збирання зернових і силосних культур) повністю механізовані. Однак сьогодні техніка не відповідає сучасним вимогам, внаслідок чого порушується прийнята технологія, допускаються великі втрати врожаю, особливо при збиранні.

У галузях тваринництва виробничі процеси механізовані недостатньо, особливо низький рівень комплексної механізації робіт на тваринницьких фермах. Нині до 70 % всіх працюючих у тваринництві зайняті ручною працею. Тому впровадження комплексної механізації виробництва в аграрних підприємствах є основою підвищення продуктивності праці, а також сприяє розв'язанню багатьох соціальних проблем села.

3. Виробнича логістика, її функції та завдання

Логістика набуває все більшого значення для стабільної та ефективної роботи підприємства, забезпечення його конкурентоспроможності. В економічній літературі зустрічається багато визначень логістики, які відрізняються між собою лише окремими деталями, але в головному, за ключовими аспектами, збігаються.

Логістику визначають як теорію і практику управління матеріальними та інформаційними потоками, які забезпечують досягнення загальних цілей фірми за найменших витрат ресурсів.

Вона передбачає планування, організацію і контроль руху матеріальних та інформаційних потоків в просторі і в часі на шляху від первинного джерела сировини і матеріалів, внутрішньофірмової їх переробки до виготовлення готової продукції і доведення її до споживача.

Логістика виступає і як важлива ланка інфраструктури економіки, що пов'язана із системою дистрибуції, комунікації, транспортних мереж.

Логістика є видом діяльності, що реалізується через задіяння так званого *логістичного комплексу*, який визначають як сім правил — «7R» (від англ. *right* — правильний), дотримання яких забезпечує швидке й якісне задоволення попиту. Такими правилами є:

- споживач — цільовий (відповідний) споживач;
- товар (вантаж) — необхідні товари у відповідній упаковці та з маркуванням;
- якість — необхідної (конкурентоспроможної) якості й якості сервісного обслуговування, що відповідає вимогам споживача;
- кількість — у необхідній кількості;
- час — у потрібний час;
- місце — у потрібне місце, що водночас забезпечує за необхідності його раціональне зберігання;
- витрати — з мінімальними витратами, які виникають при здійсненні необхідних операцій з переміщення матеріалів і готової продукції і які розглядаються не окремо (ізолювано), а як сукупні витрати.

Отже, ефективність логістики може бути досягнута в разі дотримання термінів постачання потрібних і якісних товарів та послуг, у потрібний час, у потрібне місце, в необхідній кількості (ключові аспекти логістичних операцій); дотримання умов постачання щодо відповідності продукції передбаченим стандартам (технічним умовам) і щодо форми платежу; спроможності підприємства своєчасно надавати клієнтам інформацію стосовно готовності виконання замовлення на будь-якому проміжку часу з моменту укладання договору до моменту його завершальної стадії; здатності оптимізації логістичних витрат та економічних потоків у логістичних ланцюгах.

Найбільш важливими функціями логістики є:

Інтегральна функція логістики спрямована на синхронізацію процесів придбання ресурсів, їх зберігання, виробничої трансформації в готову продукцію, її зберігання і збут за одночасної раціоналізації структури і розміру логістичних витрат. Ця функція виявляється і в узгодженні питань, що виникають у точках дотику з іншими сферами (маркетингом, виробництвом, фінансами, персоналом) в процесі переміщення товарів та інформації.

Регулювальна функція логістики виявляється в спрямуванні управління матеріальними потоками на економію всіх видів ресурсів та у формуванні і розвитку господарських зв'язків з постачальниками та споживачами.

Метою логістики є здійснення ефективного регулювання та контролю за матеріальними й інформаційними потоками, за яких забезпечується висока якість постачання сировини, матеріалів та готової продукції.

Відповідно до цієї мети в економічній літературі виділяють такі *основні завдання логістики*:

- стандартизація вимог до якості логістичних послуг;
- оцінка потреби в матеріальних ресурсах і вибір найліпших постачальників;
- здійснення наскрізного контролю за поточними процесами в логістичних системах, у тому числі контролю за кількістю, якістю та термінів поставки ресурсів на підприємство;
- синхронізація потужностей транспортно-складських комплексів підприємства;
- вибір виду транспортного засобу і визначення технології фізичного переміщення матеріальних ресурсів та готової продукції (визначення раціональних маршрутів транспортних засобів, створення системи відстеження руху вантажів тощо);
- прогнозування обсягу перевезень і визначення транспортних витрат;
- прогнозування обсягів складування і мінімізація всіх видів запасів на всіх стадіях товароруху завдяки раціональній системі управління запасами, забезпечення плановірності і ритмічності складських робіт, своєчасної підготовки матеріальних ресурсів і готової продукції для подальшого просування по логістичних ланцюгах;

- оптимізація матеріальних потоків у середині підприємства, контроль за якістю і кількістю готової продукції, швидке реагування на зміну попиту на неї та вимог споживачів щодо її споживчих характеристик;
- виконання замовлення у стислі терміни з високою якістю і гарантування належного післяпродажного обслуговування;
- забезпечення неперервності процесу виробництва на підприємстві відпо- своєчасне й оперативне забезпечення необхідною і точною інформацією кожного із видів логістичної діяльності;
- мінімізація витрат на усіх ланках логістичної діяльності.

Розрізняють два рівні логістики:

Макрологістика формується на міжгалузевому, міжрегіональному, регіональному та міждержавному рівнях і розглядає проблеми управління матеріальними, транспортними та інформаційними потоками, що діють на цих рівнях.

Мікрологістика вирішує комплекс локальних проблем управління внутрішньофірмовими матеріальними та інформаційними потоками.

За функціональною ознакою можна виділити три види мікрологістики:

логістика постачання, основною функцією якої є забезпечення підприємства матеріально-технічними ресурсами;

виробнича логістика — забезпечення поточкових виробничих процесів шляхом доставки відповідних виробничих ресурсів на місця їх безпосередньої переробки в необхідних обсягах та встановлений термін.

Іншими словами, виробнича логістика здійснює управління внутрішньофірмовими потоками від складу матеріальних ресурсів до складу готової продукції. Вона включає в себе технічні засоби механізації та автоматизації перевантажувальних, транспортних і складських робіт в основному процесі виробництва, тару багаторазового використання, внутрішньофірмовий транспорт.

Внутрішньофірмові потоки представлені вантажопотоками сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів (для промислових непереробних підприємств) і готової продукції.

Розподільча (збутова) логістика, її головним завданням є організація розподілу готової продукції, надання фірмових послуг.

Усі ці види логістики мають одну спільну рису — їх складником є транспорт (різних видів) і склади. Для забезпечення єдиної системи управління цими специфічними логістичними складниками нерідко виділяють у самостійний вид *транспортну і складську логістику*.

Ключовою ланкою логістики є матеріальний потік - це сукупність предметів праці (сировини, основних і допоміжних матеріалів, напівфабрикатів, готових виробів, інших товарно-матеріальних цінностей), які надходять від постачальників (для аграрних підприємств — також вироблених самостійно) до підприємства, де в процесі виробництва трансформуються в готову продукцію (вироби), що постачаються споживачам.

Отже, **матеріальний потік** — це рух товарно-матеріальних цінностей, що розглядаються під призмою застосування до них різних логістичних операцій (транспортування, складування і зберігання, перезавантаження, розподіл вантажів тощо).

Цей рух розглядається у певному часовому інтервалі. Якщо ж матеріальний потік розглядається на певний момент часу, тобто в статичному стані, він утворює матеріальний запас.

За призначенням матеріальний потік поділяють на:

вхідний матеріальний потік — це потік, що надходить із зовнішнього середовища в логістичну систему підприємства;

вихідний матеріальний потік — потік, що виходить із логістичної системи підприємства у зовнішнє середовище, що оточує підприємство;

внутрішній матеріальний потік - потік, що виникає під час переробки виробничими підрозділами підприємства вхідних ресурсів (для аграрного підприємства — і власного виробництва) у готову продукцію.

У логістиці значне місце посідає й **інформаційний потік**, який трактується як сукупність циркулюючих у логістичній системі та між логістичною системою і зовнішнім середовищем повідомлень, необхідних для управління та контролю логістичних операцій. Ураховуючи важливість інформаційного потоку для діяльності підприємства, особливого значення надається розвитку **інформаційної логістики**, яка визначається згаданими авторами як логістика, що організовує потік даних, які супроводжують матеріальні потоки й охоплює управління всіма процесами переміщення і складування реальних товарів на підприємстві, даючи змогу забезпечувати своєчасну поставку цих товарів у необхідній кількості, комплектації, якості з місця їх виникнення в місця споживання з мінімальними витратами й оптимальним сервісом.

В економічній літературі наводяться різні класифікаційні ознаки матеріальних потоків.

За ступенем неперервності розрізняють:

неперервні - мають місце на конвеєрних або автоматизованих лініях, за транспортування трубопроводом

дискретні матеріальні потоки - виникають в разі регулярних періодичних за-везень ресурсів і відвантаження готової продукції, забезпечення потреб у формі складських і транзитних поставок.

За кількісною ознакою виділяють:

масові, великі, середні і дрібні матеріальні потоки.

За характером переміщення — рівномірні, нерівномірні.

За ступенем періодичності — періодичні, неперіодичні;

За консистенцією — насипні, навалові вантажі, тарно-штучні, наливні.

Для характеристики матеріальних потоків за кількісною і якісною ознаками використовують такі основні показники:

- **напруженість матеріального потоку** — це інтенсивність переміщення товарно-матеріальних цінностей в логістичній системі підприємства;

• *потужність матеріального потоку* — це обсяг вантажу (ресурсів, готової продукції), який переміщується в одиницю часу (обсяг перевезеного вантажу (в тоннах, штуках, кубометрах рідини та ін.), поділений на відповідний часовий відрізок — годину, зміну, добу, місяць і т. д.

ТЕМА 18. ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА І СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

1. Поняття витрат і собівартість продукції
2. Класифікація витрат
3. Групування операційних витрат за економічними елементами та статтями
4. Особливості визначення собівартості окремих видів сільськогосподарської продукції

1. Поняття витрат і собівартість продукції

Будь-яка діяльність, у тому числі й виробнича, потребує використання ресурсів: сировини, матеріалів, праці, засобів виробництва у вигляді машин, встаткування, споруд тощо. Кошти підприємства, пов'язані із формуванням потрібних ресурсів (факторів виробництва) та їх використанням, утворюють його *витрати*.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», вони визнаються або як зменшення активів, або 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.

Таке трактування витрат не повністю узгоджується з теорією кругообігу ресурсів, бо в ході операційної діяльності активи не вибувають, а трансформуються із одного виду в інший. Тому *витрати операційної діяльності* виправдано визначати як, грошовий вираз ресурсів, використаних (виробничо-спожитих) у процесі виробництва і збуту продукції (наданні послуг, виконання робіт) та організації управління ними на всіх його ієрархічних рівнях.

Виходячи із характеру здійснення виділяють витрати:

поточні (операційні) - виникають у процесі операційної діяльності підприємства і здійснюються постійно, для забезпечення безперервності виробництва;

разові витрати спрямовані на створення або купівлю факторів в виробництва тривалого користування, інших дохідних активів соціальних благ, їх називають інвестиційними витратами або просто інвестиціями.

Форми поточних витрати: натуральна, грошова. Від натуральної кількості витрат ресурсу та їх вартості залежить сума витрат, а отже і собівартість продукції.

Собівартість - це грошовий вираз витрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг).

Відображаючи рівень витрат на виробництво, собівартість комплексно характеризує ступінь використання всіх ресурсів підприємства, а отже, і рівень техніки, технології та організації виробництва. Що ліпше працює підприємство (інтенсивніше використовує виробничі ресурси, успішніше вдосконалює техніку, технологію та організацію виробництва), то нижчою є собівартість продукції. Тому собівартість є одним із важливих показників ефективності виробництва.

За об'єктом формування розрізняють виробничі витрати:

сукупні - усі витрати на операційну діяльність за певний період;

індивідуальні - витрати на одиницю продукції обчислюються як середні, а саме:

$$\text{Індивідуальні витрати (собівартість 1 ц продукції)} = \frac{\text{Сукупні витрати}}{\text{обсяг виробленої продукції}}$$

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 (розраховується по країні в цілому в розрізі кожного виду продукції), середньозональна і зведена - визначається відповідно до адміністративно-територіального принципу (по району, області).

За економічним змістом і видами витрат, що включаються у собівартість продукції, розрізняють:

виробнича собівартість формують витрати, що пов'язані з виробництвом і доробкою продукції, її транспортуванням до франко-місця зберігання (виробничого споживання зеленої маси на корм).

повна собівартість - включають виробничу собівартість і витрати підприємства на реалізацію продукції.

Залежно від поставленої мети і строків визначення собівартості продукції розрізняють:

планова собівартість визначається до початку планового періоду (вона має велике значення у здійсненні режиму економії і організації дійового контролю за витрачанням коштів, за господарською діяльністю підприємств і їх виробничих підрозділів протягом планового періоду);

фактична собівартість визначається за результатами господарської діяльності в кінці звітного періоду на основі фактичних витрат і обсягу одержаної продукції (дає змогу визначити прибуток підприємства і економічну ефективність виробництва кожного виду продукції (робіт, послуг), з'ясувати причини низької доходності 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 з метою контролю за витрачанням коштів.

Оскільки витрати є функцією обсягу виробництва з певною еластичністю, існує поняття *граничних витрат*. Останні характеризують приріст витрат на одиницю приросту обсягу виробництва, тобто

$$B_{\Gamma} = \frac{\Delta CB}{\Delta ВП}$$

де B_{Γ} – граничні витрати;

ΔCB – приріст сукупних витрат;

$\Delta ВП$ – приріст обсягу виробництва продукції.

2. Класифікація витрат

Витрати підприємства, пов'язані з операційною діяльністю, бувають різні, тому їх класифікують за певними ознаками:

1. за критерієм обов'язковості:

обов'язкові – безпосередньо пов'язані з виробничим процесом, без них неможливе виробництво продукції;

не обов'язкові – без яких виробництво продукції можливе, але з меншою ефективністю.

2. Залежно від часу виробничого споживання:

витрати поточного періоду;

витрати минулих років.

3. За способом віднесення на продукцію:

прямі – безпосередньо пов'язані з виготовленням певного виду продукції і можуть бути обчислені на її одиницю у багатопродуктовому виробництві прямо;

непрямі – не можна повністю і безпосередньо врахувати при обчисленні собівартості окремих видів продукції, бо вони пов'язані не з виготовленням конкретних виробів, а з процесом виробництва в цілому: зарплата обслуговуючого й у правлінського персоналу, утримання та експлуатація будівель, споруд, машин тощо. Поділ витрат на прямі та непрямі залежить від рівня спеціалізації виробництва, його організаційної структури, методів нормування та обліку.

4. За залежністю від обсягу виробництва:

змінні – це такі, загальна сума яких за певний час залежить від обсягу виготовленої продукції;

постійні – є функцією часу, а не обсягу продукції. Їх загальна сума не залежить від кількості виготовленої продукції в межах цієї виробничої й організаційної структури підприємства.

Обґрунтоване розмежування витрат на постійні і змінні має велике значення для оцінки і аналізу ефективності виробництва та прийняття виважених, економічно доцільних управлінських рішень

5. за можливістю впливу на величину витрат:

регульовані – піддаються контролю і впливу з боку відповідального за їх рівень;

не регульовані – є за межею можливостей впливу на їх формування.

6. За очевидністю і формальністю визначення:

явні – це реальні витрати, що здійснюються згідно з чинною системою бухгалтерського обліку і відображаються у відповідній плановій та обліковій документації підприємства;

неявні - характеризують нереалізований дохід від альтернативного використання обмежених ресурсів.

7. За зв'язком з виробничим процесом:

виробничі – виникають у зв'язку з виконанням виробничого процесу, його обслуговуванням і у правлінням (прямі матеріальні витрати, зарплата виробничого персоналу, загальновиробничі витрати);

не виробничі - зумовлені виконанням функцій, безпосередньо не пов'язаних з виробництвом продукції.

8. залежно від варіантів прийняття рішення:

релевантні – вважаються витрати, які залежать від альтернативних варіантів управлінських рішень і враховуються в обчисленнях їх порівняльної ефективності;

не релевантні - не залежать від альтернативних варіантів управлінських рішень і не враховуються у порівняльних обчисленнях.

9. Залежно від матеріально-речової форми понесених витрат:

готівкові – це такі витрати, що формуються і покриваються за рахунок готівки (заробітна плата постійних і найманих працівників, що видається грошима, витрати на страхування посівів, майна, на ресурси, цю купуються, оплата сервісних послуг та ін.);

безготівкові - витрати, що не вимагають для їхнього покриття вільних грошових коштів (амортизація основних виробничих засобів, власні корми, насіння, посадковий матеріал, оплату праці натурою та ін.).

10. За характером виникнення і функціональним призначенням:

а) **операційні витрати** – витрати, що виникають в процесі операційної діяльності підприємства:

витрати, що включають до виробничої собівартості (прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати);

витрати, що не включають до виробничої собівартості (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати).

б) **фінансові витрати** - відносять витрати на виплату процентів за користування кредитами і процентів за випущені облігації та витрати за фінансовою орендою;

в) **витрати, що виникають в процесі звичайної діяльності, і які не є операційними та фінансовими витратами** - собівартість реалізованих фінансових інвестицій, необоротних активів за їх залишковою вартістю та реалізованих майнових комплексів, втрати від переоцінки курсових різниць, суми уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій та деякі інші витрати звичайної діяльності;

г) **надзвичайні витрати** - виникають в результаті появи надзвичайних подій, які відрізняються від звичайної діяльності і не очікується, що вони повторюватимуться періодично або в кожному наступному періоді.

3. Групування операційних витрат за економічними елементами та статтями

Сукупність економічно однорідних витрат називають **елементом витрат**. Відповідно до стандарту 16 "Витрати" виділяють такі елементи операційних витрат:

- **матеріальні витрати** - відносять продукцію промислового і сільськогосподарського походження, що використовується аграрними підприємствами в процесі агропромислового виробництва при створенні нових споживних вартостей;

- **витрати на оплату праці** - включає основну і додаткову заробітну плату (включаючи її індексацію) працівників, обчислену за відрядними розцінками, тарифними ставками та посадовими окладами згідно з прийнятими на підприємстві системами оплати праці;

- **відрахування на соціальні заходи** - здійснюються в основному за встановленими законодавством нормами. До таких витрат включають відрахування на пенсійне забезпечення і на соціальне страхування, страхові внески на випадок безробіття, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства та на інші соціальні заходи;

- **амортизація** - формується за рахунок амортизаційних відрахувань основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних активів;

- **інші операційні витрати** - за своїм економічним змістом вони не можуть бути віднесені до жодного із розглянутих елементів витрат (витрати на послуги зв'язку, на відрядження, плата за розрахунково-касове обслуговування тощо).

4. Особливості визначення собівартості окремих видів сільськогосподарської продукції

Визначення собівартості різних видів продукції (робіт, послуг) ґрунтується на загальних для планування і обліку принципах і знаходить своє відображення в єдності об'єктів калькуляції, статей витрат і методики їх розподілу

В плануванні і 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;

Витрати на одну грошову одиницю продукції — відношенням собівартості всієї продукції до її обсягу у вартісному виразі.

Собівартість одиниці продукції визначається за допомогою певних методів. В сільськогосподарському виробництві використовуються такі 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 даному об'єкті планування і 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 ткм, 1 кВт.год, 1 м³ води.

2. Вилучення із загальної суми витрат побічної продукції, вираженої у грошовій формі. При цьому в рослинництві побічна продукція (солома, гичка, стебла кукурудзи, корзинки соняшника 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 та ін. 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 більше ніж 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 з допомогою прийнятих коефіцієнтів усіх видів продукції в основну. 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, при визначенні собівартості насінницького зерна в спеціалізованих насінницьких господарствах застосовується метод виключення вартості побічної продукції (соломи) вкупі з пропорційним, коли залишок витрат розподіляють за різними класами зерна пропорційно його вартості.

ТЕМА 19. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.

1. Валова продукція сільського господарства.
2. Товарна та чиста продукція сільськогосподарських підприємств, методика визначення їх показників.
3. Формування та використання прибутку.
4. Методичні основи аналізу фінансово-економічного стану підприємства.

1. Валова продукція сільського господарства

Ступінь задоволення потреб населення в продуктах харчування і товарах широкого вжитку із сільськогосподарської сировини залежить від кінцевих результатів виробничої діяльності аграрних підприємств. Залежно від економічного змісту і цільового призначення цих результатів розрізняють такі їх види: валова продукція, товарна продукція, кінцева продукція, чиста продукція і прибуток.

Валова продукція сільського господарства – це первісний результат взаємодії факторів виробництва, матеріальна і вартісна основа інших кінцевих результатів, що в натуральній формі представлений усіма виробленими протягом року первинними продуктами рослинництва і тваринництва, а у вартісній – оцінений за порівнянними цінами відповідного року.

Визначення обсягу валової продукції сільського господарства у натуральній формі необхідне для:

- оцінки розмірів натуральних фондів з погляду їхньої достатності для задоволення потреб населення і переробної промисловості в окремих видах сировини;
- визначення обсягу перевезень і зберігання продукції, потреби в транспортних засобах і складських приміщеннях;
- обґрунтування потреб підприємств у власній сільськогосподарській продукції, що йде на виробничі цілі (корми, насіння тощо) для наступного циклу відтворення;
- планування обсягів виробництва і реалізації продукції, укладання договорів, здійснення експортно-імпортних операцій;
- визначення натуральних показників ефективності виробництва окремих видів продукції (трудомісткості і собівартості одиниці продукції, її енерго-, водомісткості тощо).

У вартісній формі валову продукцію сільського господарства розраховують у постійних цінах (в даний час у цінах 2010 р.) з метою визначення:

- обсягу її виробництва в цілому по підприємствах, окремих регіонах і на державному рівні;
- ряду вартісних економічних показників, що характеризують рівень річної, денної і годинної продуктивності праці, фондівіддачі основних і оборотних фондів, фондомісткості виробництва, його капіталомісткості та ін.;
- темпів зростання валового виробництва продукції, продуктивності праці та інших якісних показників у цілому по сільському господарству, його комплексних галузях (рослинництву і тваринництву), по окремих підприємствах і для досягнення порівнюваності цих показників у часі і просторі.

При визначенні вартості валової продукції сільського господарства до її складу включають вартість основної, побічної і супутньої продукції рослинництва і тваринництва, приріст незавершеного виробництва в цих галузях і вартість

виращування за рік молодих культурних насаджень (до вступу їх у період плодоношення).

На сільськогосподарських підприємствах валова продукція у вартісному виразі визначається і за собівартістю виробництва з наступним використанням цього показника для розрахунку чистої продукції підприємства.

Характерною ознакою валової продукції сільського господарства, як первісного кінцевого результату виробничої діяльності, є те, що вона включає в себе повторний рахунок, а тому за економічним змістом являє собою валовий оборот аграрного підприємства.

Аграрні підприємства, крім сільськогосподарської, можуть виробляти й інші види продукції. Тому по таких підприємствах визначають також обсяг виробленої валової продукції за усіма видами діяльності. До її складу включають валову продукцію сільського господарства, промислову продукцію переробних підприємств (цехів) у порівнянних оптових цінах, промислову продукцію, що не пов'язана з сільськогосподарським виробництвом, продукцію лісівництва, нового капітального будівництва тощо.

В умовах ринку кожне підприємство повинне визначити комбінацію видів продукції, тобто встановити, які її види і в яких обсягах воно буде виробляти за наявних обмежених ресурсів і за відповідної кон'юнктури, що склалася на ринку сільськогосподарських товарів, для одержання при цьому максимального економічного ефекту.

Це досить складна для вирішення господарська проблема, оскільки вона вимагає врахування ряду факторів, у тому числі й такого, як технологічна сумісність і взаємозв'язок окремих видів продукції. Залежно від ступеня цієї сумісності і взаємозв'язку всі види сільськогосподарської продукції поділяються на:

Взаємодоповнюючі (компліментарні) — це такі види продукції, коли збільшення виробництва одного з її видів веде до зростання виробництва іншого виду за інших однакових умов. Такий технологічний взаємозв'язок добре простежується між розширенням посівних площ, збільшенням виробництва продукції бобових культур (горох, вика, соя та ін.), багаторічних трав і рівнем врожайності та обсягом виробництва тих сільськогосподарських культур, для яких вони є попередниками. Існує також пряма залежність між обсягом виробництва кормів і виробництвом тваринницької продукції.

Не конкуруючі (взаємодоповнюючі) види продукції є технологічно сумісними в тому розумінні, що технологічні цикли їх виробництва в часі не збігаються або майже не збігаються. Тому зміна обсягу виробництва (звичайно, до певних меж) одного з видів не конкуруючої продукції не зумовлює зміну обсягу виробництва іншого виду. Такі види продукції доповнюють одні одних, оскільки, крім незбігу в часі робочих періодів, для їх виробництва потрібні різні види матеріальних ресурсів (не враховуючи землі). Наприклад, виробництво більшості видів рослинницької продукції і продукції тваринництва до певної міри є автономним, не конкурентним, як і, скажімо, виробництво озимої пшениці і цукрових буряків.

Конкуруючими є такі види продукції, між якими існує технологічна несумісність через збіг у часі робочих циклів, а також зворотний зв'язок, коли зменшення виробництва одного з них веде до збільшення обсягу виробництва іншого, і навпаки. В рослинництві, наприклад, конкуруючими є види продукції ярих зернових і кормових культур — ячменю, вівса, ярої пшениці, викосумішії та ін. Для виробництва цих видів продукції потрібні ті самі фактори виробництва - техніка, однакові види ґрунтів і майже однакової кваліфікації робоча сила. Зрозуміло, що залучити більше ресурсів для виробництва одного з названих видів продукції можна лише за рахунок зменшення обсягу використання тих самих ресурсів для виробництва іншого виду конкуруючої продукції.

Наявність розглянутих видів продукції вимагає добору такої їх комбінації, за якої досягається максимальна економічна ефективність виробництва. Пріоритет надається тим з конкурентних видів продукції, які є найбільш прибутковими.

2. Товарна продукція і методика визначення показників товарності

Кожне підприємство, виходячи із власних потреб, виробленої стратегії і взятих на себе зобов'язань (укладених угод) розподіляє вироблену продукцію. В певних пропорціях воно спрямовує її на виробничі потреби для наступного циклу розширеного відтворення (корми, насіння, посадковий матеріал, відтворення стада тощо), на громадське харчування і забезпечення продуктами дитячих ясел і садків, на оплату праці натурою і, нарешті, на продаж. Продукція, що продана підприємством заготівельним організаціям, переробним підприємствам, на біржах, на експорт, на сільських ринках, безпосередньо своїм працівникам та іншим громадянам, а також використана на обмін за бартерними угодами, називається *товарною продукцією*.

Отже, **товарна продукція** це та частина валової продукції, яка реалізована за межі підприємства різним споживачам. Вона визначається в натуральній і вартісній (грошовій) формах. На кожному підприємстві *вартість товарної продукції розраховується за поточними цінами реалізації, рівень яких залежить від каналу і строків реалізації продукції, її якості, кон'юнктури ринку та інших факторів. Грошові надходження від продажу товарної продукції називають грошовим доходом або грошовою виручкою підприємства.*

Виручка = обсяг реалізованої продукції × ціна реалізації 1 ц продукції

Це важливий показник господарської діяльності, на основі якого визначають прибуток по кожній галузі і підприємству в цілому. За інших однакових умов воно матиме тим більший прибуток, чим більший грошовий дохід одержано від реалізації продукції, і навпаки.

Для аналізу стану економіки підприємства і його окремих галузей визначають відносну і абсолютну товарність виробництва.

Відносна товарність характеризують показники рівня товарності, що визначаються по кожній галузі підприємства як процентне відношення товарної продукції до валової, взятих у натуральному виразі. Рівень товарності можна визначити і в цілому по підприємству, але для цього потрібно товарну продукцію

оцінити у вартісному виразі за тими самими порівнянними цінами, за якими оцінено валову продукцію, виключивши з її складу приріст незавершеного виробництва, приріст вартості молодих багаторічних культурних насаджень і малотоварні продукти (солома, гній, зелена маса).

Абсолютна товарність у рослинництві визначається в натуральному виразі діленням обсягу товарної продукції окремої культури на її посівну площу. В тваринництві абсолютну товарність розраховують за двома показниками: 1) діленням обсягу товарної продукції певного виду на середньорічне поголів'я тварин, від якого одержана ця продукція; 2) відношенням певного виду тваринницької продукції до відповідної земельної площі. Продукція великої рогатої худоби і овець розраховується на площу сільськогосподарських угідь, свиней — на площу ріллі, птиці — на посівну площу зернових.

У цілому по господарству абсолютна товарність визначається відношенням грошової виручки від реалізації продукції до площі сільськогосподарських угідь.

Рівень товарності по окремих видах продукції залежить, насамперед, від обсягу її виробництва. Чим більший він, тим більше підприємство може продати продукції за інших однакових умов, і навпаки. Рівень товарності може змінюватися і при однаковому обсязі виробництва валової продукції, якщо підприємство через певні обставини зменшило або збільшило свої потреби в даній продукції на внутрішньогосподарські цілі.

Чиста продукція — це новостворена вартість, найважливіша складова виробленого сукупного продукту (валової продукції) аграрного підприємства чи товарної продукції переробного підприємства, що характеризує економічну ефективність виробництва.

Якщо вартість валової продукції сільського господарства, що набула товарної форми, виразити в поточних ринкових цінах, а решту її, яка використана на виробничі внутрішньогосподарські потреби і представлена приростом незавершеного виробництва та приростом вартості вирощування культурних насаджень, оцінити за собівартістю, то у формалізованому вигляді в цілому по підприємству **вартість сукупного продукту можна зобразити** виразом $c + v + m$, де c — спожиті засоби виробництва (предмети праці й амортизація основних засобів), $v + m$ — чиста продукція.

Для того щоб кількісно визначити чисту продукцію аграрного підприємства потрібно:

1. розрахувати валову продукцію за собівартістю її виробництва (собівартість виробництва продукції рослинництва і тваринництва всіх видів, приріст незавершеного виробництва за собівартістю, собівартість вирощування багаторічних культурних насаджень, собівартість наданих на стороні послуг) - одержуємо: $c + v$;

2. від одержаного результату відняти виробничо-спожиті ресурси, а саме: виробничо-спожиті предмети праці, амортизацію основних засобів і витрати на оплату послуг, наданих підприємству зі сторони, тобто виконати дію $(c + v) - c = V$ (витрати на оплату праці).

3. до результату (витрат на оплату праці) потрібно додати фінансовий результат, що був отриманий в результаті реалізації продукції $v + m$.

Економічне значення чистої продукції надзвичайно важливе, оскільки вона є основою розширеного відтворення. Адже для наступного циклу відтворення підприємство насамперед повинно відшкодувати спожиті засоби виробництва.

Розширене відтворення можна здійснити лише за рахунок чистої продукції, яку поділяють на:

- ✓ фонд споживання;
- ✓ фонд нагромадження.

Співвідношення між цими фондами кожне підприємство встановлює самостійно, враховуючи при цьому абсолютний розмір чистої продукції, ступінь оснащення виробництва, зношеність основних засобів, забезпеченість оборотними засобами, досягнутий рівень оплати праці працівників, ступінь розвитку соціальної інфраструктури, співвідношення між фондом оплати праці і прибутком.

3. Формування та використання прибутку

Прибуток у загальному економічному розумінні — це додаткова вартість, що створюється в процесі виробництва, іншими словами, — це вартість, створена в процесі підприємницької діяльності понад вартість виробничо спожитих ресурсів і робочої СИЛИ.

Прибуток підприємства формується за рахунок таких джерел:

- а) продаж (реалізація) продукції (послуг);
- б) продаж іншого майна;
- в) від інших видів діяльності.

Прибуток як завершальний кінцевий результаті діяльності підприємства має складний і багатогранний механізм формування і використання. Водночас прибуток має не однакову корисність з позицій відтворювальної спроможності. У зв'язку з цим важливо здійснити класифікацію прибутку за різними критеріями, основними з яких є:

1. *Залежно від стадії формування прибутку*, що різняться між собою складом доходів і витрат, за якими і визначається прибуток:

- валовий прибуток —
- операційний прибуток —
- прибуток до оподаткування —
- прибуток після оподаткування —
- чистий прибуток.

2. *Залежно від цільового використання чистого прибутку:*

- ✓ реінвестований прибуток в активи підприємства — це прибуток, що використаний на розширення основного й оборотного капіталу;

✓ спожитий прибуток — той, що використаний власниками підприємства і персоналом для індивідуального споживання через виплату дивідендів і на різні 3 соціальні програми;

✓ прибуток, використаний на благодійні цілі.

3. Залежно від виду діяльності, що здійснюється підприємством з метою одержання прибутку:

✓ прибуток від основної (операційної) діяльності;

✓ прибуток від інвестиційної діяльності;

✓ прибуток від фінансової діяльності.

4. Залежно від ступеня відтворювальної здатності:

✓ номінальний прибуток — представлений фактичною сумою прибутку, одержаного у відповідному календарному періоді;

✓ реальний прибуток, визначений діленням номінального прибутку на індекс інфляції, що склався на ринку ресурсів, які купуються товаровиробниками у підприємств І сфери АПК.

Технологія визначення прибутку визначена у П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», відповідно до якого підприємства, визначають прибуток на різних стадіях його формування:

1. Валовий прибуток - визначається як різниця між чистою виручкою від реалізації продукції, робіт, послуг і виробничою собівартістю.

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції – розраховується відніманням від загального доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг) наданих знижок, повернення проданих товарів, податку на додану вартість, акцизного збору.

2. Операційний прибуток - це фінансовий результат від операційної діяльності, що визначається відніманням від валового прибутку операційних витрат, що не включаються до виробничої собівартості, і додаванням до одержаного результату інших операційних доходів.

До операційних витрат включають - адміністративні (загальногосподарські) витрати, витрати на збут, собівартість реалізованих виробничих запасів, визнані економічні санкції, втрати від операційних курсових різниць, безнадійні борги тощо.

До операційних доходів відносять - доходи від операційної оренди активів та операційних курсових різниць, дохід від реалізації оборотних активів, відшкодування раніше списаних активів, а також дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції тощо.

3. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування = операційний прибуток + дохід від участі в капіталі, фінансові доходи у формі дивідендів, відсотків, одержаних від фінансових інвестицій, та інших доходів (від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів, доходу від неопераційних курсових різниць) - фінансові витрати у формі відсотків та інших витрат, пов'язаних із залученням позичкового капіталу, втрат (збитків)

від участі в капіталі та інших витрат (собівартість реалізацій фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів, втрата від неопераційних курсових різниць, втрат від уцінки фінансових інвестицій і необоротних активів).

Отриманий прибуток є об'єктом оподаткування.

4. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності після оподаткування – визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків на прибуток.

5. Чистий прибуток (збиток) розраховують: сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності після оподаткування + надзвичайний прибуток - надзвичайний збиток – податок в з надзвичайного прибутку.

Надзвичайний прибуток (збиток) може бути отриманий від операції (події), яка не характерна для звичайної діяльності і яка не очікується, що буде повторюватися періодично або в кожному наступному звітному періоді.

Чистий прибуток повністю залишається у розпорядженні підприємства.

У фінансовій політиці підприємства важливе значення має розподіл і використання одержуваного прибутку як основного джерела фінансування інвестиційних потреб і задоволення економічних інтересів власника.

Відповідно до основних напрямів використання цей прибуток можна розділити на дві частини:

1) *прибуток, що спрямовується за межі підприємства* у вигляді виплат власникам корпоративних прав, персоналу підприємства за результатами роботи (як заохочувальний захід), на соціальну підтримку тощо (розподілений прибуток);

2) *прибуток, що залишається на підприємстві* і є фінансовим джерелом його розвитку. Останній спрямовується на (створення резервного фонду та інвестиційного резерву (нерозподіленого прибутку)).

Резервний фонд є фінансовим компенсатором можливих відхилень від нормального обороту коштів або джерелом покриття додаткової потреби в них. Для господарських товариств законодавчо закріплена мінімальна величина резервного (страхового) фонду на рівні, не менше 25 % статутного фонду. При цьому розмір щорічних відрахувань до резервного (страхового) фонду передбачається установчими документами, але не може бути меншим 5 % суми чистого прибутку товариства за цей період.

Таку загальну схему розподілу прибутку можна конкретизувати стосовно підприємств із різними організаційно-правовими формами.

4. Методичні основи аналізу фінансово-економічного стану підприємства

Фінансово-економічний стан підприємства характеризується сукупністю показників, які відображають стан капіталу в процесі його кругообігу, а також здатність фірми фінансувати свою діяльність на фіксований момент часу.

Здатність підприємства результативно функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у надзвичайно динамічному середовищі бізнесу, постійно підтримувати свою платоспроможність та фінансову стійкість свідчить про його позитивний фінансово-економічний стан.

У практиці фінансово-економічного аналізу виділяють такі методи його здійснення:

- горизонтальний (часовий) аналіз — порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом. Такий аналіз передбачає побудову однієї або кількох аналітичних таблиць, у яких абсолютні балансові показники доповнюються відносними темпами динаміки;

- вертикальний (структурний) аналіз — визначення структури підсумкових фінансових показників з оцінюванням впливу кожної позиції на результати в цілому. Такий аналіз дає змогу ідентифікувати частку окремих статей балансу в його загальній сумі. При цьому обов'язковим елементом аналізу є динамічні ряди цих величин, за допомогою яких можна відслідковувати і прогнозувати структурні зміни у складі активів і джерел їх покриття;

- трендовий аналіз — зіставлення кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів і виявлення тренду, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від впливу випадкових факторів та індивідуальних особливостей окремих періодів. На основі рівняння тренду обчислюють найімовірніші значення показників у майбутньому;

- аналіз відносних показників (коефіцієнтів) — визначення співвідношень між окремими позиціями певного звіту чи показниками з різних форм фінансової звітності, визначення тісноти та дослідження характеру взаємозв'язку між ними;

- порівняльний (просторовий) аналіз — аналіз окремих фінансових показників дочірніх підприємств, підрозділів, цехів, її також порівняння фінансових показників підприємства з параметрами конкурентів, із середньогалузевими та середніми загальними економічними даними;

- факторний аналіз — дослідження впливу окремих факторів (причин) на результативні показники за допомогою детермінованих і стохастичних прийомів аналізу.

Для оцінювання фінансово-економічного стану підприємства необхідна відповідна інформаційна база. Такою можуть бути

*звіт про фінансові результати діяльності,
баланс,
звіт про рух грошових коштів (форма № 3),
звіт про власний капітал (форма № 4),
інші форми статистичної звітності, дані маркетингових досліджень та
бізнес-планів фірми, а також зовнішні джерела інформації.*

Оцінювання фінансово-економічного стану підприємства на фіксовану дату здійснюється на підставі аналізу системи розрахункових показників:

*прибутковості;
ділової активності;
фінансової стійкості - фінансова стабільність підприємства - це його надійно-гарантована платоспроможність у звичайних умовах господарювання й випадкових змін на ринку;
платоспроможності та ліквідності.*

Таблиця 19.1

Основні показники прибутковості діяльності підприємства

№ п/п	Показники	Розрахункова формула та джерело інформації	Зміст
1	Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг)	Валовий прибуток від реалізації / Собіватість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) = $\text{ф.№ 2 ряд.050} / \text{ф.№ 2 ряд.040} \times 100$	Показує скільки отримано валового прибутку з 1 грн. понесених витрат
2	Рентабельність операційної діяльності	Фінансовий результат від операційної діяльності / Операційні витрати = $\text{ф.№ 2 ряд.100} / \text{ф.№ 2 (ряд.040 + ряд.070 + ряд.080 + ряд.090)} \times 100$	Показує скільки отримано прибутку від операційної діяльності з 1 грн. операційних витрат
3	Коефіцієнт покриття виробничих витрат	Чистий дохід / Собіватість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) = $\text{ф.№ 2 ряд.035} / \text{ф.№ 2 ряд.040} \times 100$	Показує на яку величину 1 грн. чистого доходу покриває виробничі витрати
4	Рентабельність підприємства (активів, виробництва, виробничого капіталу, загальна рентабельність, економічна)	Чистий прибуток / Середньорічна вартість активів = $\text{ф.№ 2 ряд.220} / \text{ф.№ 1 ((ряд.280 з.3 + ряд.280 з.4) \times 0,5)} \times 100$	Показує величину чистого прибутку, яка припадає на 1 грн. активів

Таблиця 19.2

Показники оцінки фінансової стійкості підприємства

№ п/п	Показники	Розрахункова формула та джерело інформації	Нормативне (достатнє) значення
1	Коефіцієнт автономії	Власний капітал / Валюта балансу = $\text{ряд.380} / \text{ряд.640}$	>0,5 (чим більше значення коефіцієнта, тим менша залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування)
2	Коефіцієнт фінансової залежності	Валюта балансу / Власний капітал = $\text{ряд.640} / \text{ряд.380}$	<2,0 (показує, яка сума загальної вартості майна підприємства припадає на 1 грн. власних коштів)
3	Коефіцієнт фінансової стійкості	Власний капітал / (Довгострокові зобов'язання + Поточні зобов'язання) = $\text{ряд.380} / (\text{ряд.480} + \text{ряд.620})$	>1
4	Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	(Довгострокові зобов'язання + Поточні зобов'язання) / Власний капітал = $(\text{ряд.480} + \text{ряд.620}) / \text{ряд.380}$	залежить від характеру господарської діяльності
5	Коефіцієнт маневреності власних коштів	Власні оборотні кошти / Власний капітал = $\text{ф.1 ряд.380} - \text{ф.1 ряд.080} / \text{ф.1 ряд.380}$	$\geq 0,2$ характеризує ступінь мобільності використання власного капіталу і показує частку власних коштів, вкладених в оборотні активи

№ п/п	Показники	Розрахункова формула та джерело інформації	Нормативне (достатнє) значення
6	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	Довгострокові зобов'язання / (Довгострокові зобов'язання + Власний капітал) = ряд.480 / (ряд.480 + ряд.380)	(характеризує частку довгострокових позик в загальному обсязі джерел формування, які можна спрямувати на реалізацію довготермінових програм)
7	Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	(Власний капітал – Необоротні активи) / Оборотні активи = (ряд.380 – ряд.080) / ряд.260	>0,1 (відображає, яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власних оборотних засобів)

Таблиця 19.3

Показники ділової активності підприємства

№ п/п	Показники	Розрахункова формула та джерело інформації	Нормативне (достатнє) значення
1	Коефіцієнт оборотності активів	Обсяг реалізації / Середньорічна сума активів = $\phi. \text{№ } 2 \text{ ряд. } 035 / (\phi. \text{№ } 1 \text{ ряд. } 280 \text{ з. } 3 + \phi. \text{№ } 1 \text{ ряд. } 280 \text{ з. } 4) \times 0,5$	зростання (показує, скільки разів за період обертається капітал, що вкладений в активи підприємства)
2	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Чистий дохід від реалізації / Середньорічна вартість оборотних активів = $\phi. \text{№ } 2 \text{ ряд. } 035 / (\phi. \text{№ } 1 \text{ ряд. } 260 \text{ з. } 3 + \phi. \text{№ } 1 \text{ ряд. } 260 \text{ з. } 4) \times 0,5$	(характеризує швидкість обороту оборотних активів підприємства за період або суму доходу, яка отримується з кожної гривні активів)
3	Коефіцієнт оборотності запасів	Обсяг реалізації / Середньорічна сума матеріальних запасів = $\phi. \text{№ } 2 \text{ ряд. } 035 / (\phi. \text{№ } 1 \sum(\text{ряд. } 100\text{-ряд. } 140 \text{ з. } 3) + \sum(\text{ряд. } 100\text{-ряд. } 140 \text{ з. } 4)) \times 0,5$	середньогалузеве
4	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Обсяг реалізації / Середньорічна сума дебіторської заборгованості = $\phi. \text{№ } 2 \text{ ряд. } 035 / (\phi. \text{№ } 1 \sum(\text{ряд. } 150\text{-ряд. } 210 \text{ з. } 3) + \sum(\text{ряд. } 150\text{-ряд. } 210 \text{ з. } 4)) \times 0,5$	порівняння з середньою по галузі (показує кількість оборотів дебіторської заборгованості за період)
5	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Обсяг реалізації / Середньорічна сума кредиторської заборгованості = $\phi. \text{№ } 2 \text{ ряд. } 035 / (\phi. \text{№ } 1 \text{ ряд. } 620 \text{ з. } 3 + \phi. \text{№ } 1 \text{ ряд. } 620 \text{ з. } 4) \times 0,5$	середньогалузеве
6	Коефіцієнт стійкості економічного зростання	$= (\phi. \text{№ } 2 \text{ ряд. } 220 - \phi. \text{№ } 4 \text{ ряд. } 140 \text{ з. } 8) / (\phi. \text{№ } 1 \text{ ряд. } 350 \text{ з. } 3 + \phi. \text{№ } 1 \text{ ряд. } 380) \times 0,5$	(показує якими темпами в середньому збільшується економічний потенціал підприємства)

ТЕМА 20. ІНТЕГРАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1. Поняття ефекту й ефективності.
2. Рентабельність виробництва і методика визначення її показників.
3. Аналіз співвідношення «витрати — випуск — прибуток» і механізму дії виробничого важеля.
4. Фактори підвищення економічної ефективності виробництва.

1. Поняття ефекту й ефективності

Термін «ефективність» є похідним від терміна «ефект», який в перекладі означає виконання, результат певної причини або дії. Звідси термін «ефективність» можна трактувати як результативність певного процесу, дії.

Але сам по собі ефект (результат), якої б величини і форми вияву він не був, не в змозі повною мірою характеризувати результативність певної дії, процесу, оскільки не дає відповіді на запитання: а якою ж ціною отриманий цей ефект. Тому категорію *ефективності* можна трактувати як результативність певного процесу, дії, що вимірюється співвідношенням між отриманим результатом і витратами (ресурсами), що його спричинили. Саме в цьому і полягає сутність даної категорії та багатогранність її вияву.

Дане визначення ефективності вимагає більш поглибленого трактування. Це зумовлено тим, що на однакову кількість витрачених ресурсів підприємства можуть одержувати не однакові за величиною результати. Тому нерідко ефективність визначають як досягнення максимального ефекту за мінімального витрачання ресурсів. Але досягти такого максимуму через дію закону спадної дохідності неможливо. Якщо врахувати й ту обставину, що ресурси обмежені, то ефективність правомірно тлумачити більш поглиблено як досягнення максимального ефекту за фіксованих, тобто за наперед визначених обсягах ресурсів, або ж досягнення заданого результату (ефекту) за мінімальних витрат ресурсів.

Види ефективності:

економічна ефективність визначається зіставленням ефекту, отриманого саме від економічної діяльності, з витраченими на його одержання економічними ресурсами, що є обмеженими і вимагають постійного відновлення. Агропромислове виробництво, зокрема, вимагає органічного поєднання взаємодії чотирьох факторів - робочої сили, основних засобів, предметів праці і землі. У процесі такого виробництва здійснюється виробниче споживання вказаних ресурсів з метою отримання певних споживних вартостей, спроможних задовольнити відповідні потреби людей. Одночасно відбувається формування і інших видів ефективності.

технологічна ефективність - є результатом взаємодії факторів виробництва з живими організмами, які використовуються в сільськогосподарському виробництві. Тому кількісно технологічна ефективність виражається через урожайність сільськогосподарських культур і продуктивність

тварин. Отже існує безпосередній вплив технологічної ефективності на економічну ефективність діяльності суб'єктів господарювання. Істотною особливістю технологічної ефективності є та обставина, що при її визначенні до уваги не беруться витрати, понесені суб'єктами господарювання для отримання відповідної урожайності культур чи продуктивності тварин

соціальна ефективність – ступінь задоволення потреб колективу підприємства, його власників у засобах і умовах життєзабезпечення. Вона знаходить своє відображення у таких соціальних пріоритетах:

- ✓ рівень заробітної плати та динаміка її підвищення;
- ✓ соціальні виплати на відпочинок, оздоровлення, організацію дозвілля;
- ✓ покращення умов праці і скорочення тривалості робочого дня без зменшення заробітної плати;
- ✓ ліквідація важкої і непрестижної ручної праці, підвищення рівня безпеки життя працівників, запобігання професійним захворюванням;
- ✓ створення умов для підвищення освіти і професійного зростання працівників, поліпшення професійної підготовки персоналу;
- ✓ поліпшення побутових умов трудового колективу.

екологічної ефективності – її визначення зумовлено необхідністю створення екологічно безпечного для людей і тваринного та рослинного світу довкілля, за якого зберігається біологічна рівновага і водний баланс території, поліпшується кругообіг органічних речовин, забезпечується розширене відтворення економічної родючості ґрунту, супроводжуване підвищенням вмісту гумусу, здійснюється виробництво екологічно чистої продукції і не допускається забруднення навколишнього середовища хімічними засобами сільськогосподарського призначення.

Екологічна ефективність формується завдяки здійсненню додаткових вкладень екологічного спрямування, джерелами яких виступає, за аналогією з соціальною ефективністю, економічний ефект, створений у ході економічної діяльності підприємств. Саме в цьому виявляється вплив економічної ефективності на екологічну ефективність: чим вищий рівень першої з них, тим більше може бути виділено коштів (за однакових інших умов) на заходи екологічної безпеки, а отже, тим вищою буде екологічна ефективність, і навпаки.

Для оцінки рівня екологічної ефективності можуть бути використані такі показники:

- ✓ частка чистого прибутку підприємства, що направляється на заходи екологічного спрямування, і його абсолютна величина в динаміці;
- ✓ частка сільськогосподарської продукції в загальному обсязі її виробництва, в якій вміст залишків отрутохімікатів, нітратів і нітритів нижчий від гранично допустимих норм;
- ✓ частка екологічно чистої продукції в загальному обсязі її виробництва, що отримана без застосування отрутохімікатів, мінеральних добрив, стимуляторів росту штучного походження;
- ✓ вміст гумусу в ґрунті і його динаміка;

- ✓ масштаби використання біологічних засобів боротьби зі шкідниками і хворобами сільськогосподарських рослин і тварин;
- ✓ наявність сучасних очисних споруд, що унеможливають або мінімізують шкідливі викиди і скиди.

2. Рентабельність виробництва і методика визначення її показників

Ефективність виробництва характеризують і показники собівартості продукції та її трудомісткості. Все ж особливу роль для вимірювання й оцінки економічної ефективності виробництва мають показники рентабельності, які частково вже розглянуті в попередній темі.

Рентабельність — поняття, 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.

Для кількісного виміру рентабельності в цілому по підприємству (за економічної доцільності - і по окремих виробництвах, галузях) доцільно використовувати чотири групи показників: рівня рентабельності; рентабельності капіталу; рентабельності продажу і питомої прибутковості виробництва.

Показники рівня рентабельності визначаються як в цілому по підприємству, так і для окремих видів продукції або галузі. Зокрема для окремих видів продукції розрахунок рівня рентабельності P ведеться за формулою

$$P = \frac{\Pi \cdot 100}{\Pi_c},$$

де Π – прибуток від реалізації (робіт, послуг); Π_c – повна собівартість реалізованої продукції (її виробнича собівартість + витрати на збут + адміністративні витрати + інші операційні витрати).

Оскільки коефіцієнт віддачі за реалізованою продукцією (грошовою виручкою) $K_{\pi} = \frac{РП}{\Pi_c}$, де $РП$ – вартість реалізованої продукції (робіт, послуг) за поточними цінами реалізації, тоді рівень рентабельності можна також визначити з виразу

$$P = \frac{РП - \Pi_c}{\Pi_c} \cdot 100,$$

Загалом по підприємству рівень рентабельності доцільно визначати за трьома показниками:

- рівень виробничої рентабельності підприємства P_{π} , що визначається за валовим прибутком

$$P_{\pi} = \frac{Ba\Pi}{BC_{\pi}} \cdot 100,$$

де $Ba\Pi$ – валовий прибуток підприємства; BC_{π} – виробнича собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг);

- рівень рентабельності операційної діяльності підприємства P_{oa} , що визначається за операційним прибутком ОП:

$$P_{oa} = \frac{ОП}{BC_{\pi} + AB + B3 + I_{oa}} \cdot 100,$$

де АВ – адміністративні витрати; ВЗ – витрати на збут; $I_{\text{ін}}$ – інші операційні витрати. Знаменник формули відображає повну собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємства Π_c ;

- рівень рентабельності звичайної діяльності підприємства $P_{\text{зд}}$, що визначається за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування $\Pi_{\text{зд}}$:

$$P_{\text{зд}} = \frac{\Pi_{\text{зд}}}{\Pi_c + \text{ФВ} + B_{\text{ж}} + I_{\text{ін}}} \cdot 100,$$

де Π_c – повна собівартість продукції (робіт, послуг); ФВ – фінансові витрати; $B_{\text{ж}}$ – втрати від участі в капіталі інших підприємств; $I_{\text{ін}}$ – інші витрати від звичайної діяльності.

Рівень рентабельності в цілому по підприємству характеризує ефективність лише спожитих виробничих ресурсів і не відображує ефективності використання всіх авансованих засобів. Тому для визначення ефективності використання авансованих ресурсів використовується друга група показників – **показники рентабельності капіталу підприємства**, а саме:

- рентабельність авансованого капіталу у шести модифікаціях (методика їх визначення наведена в темі 14);

- рентабельність виробничого капіталу $P_{\text{вк}}$:

$$P_{\text{вк}} = \frac{\text{ОП}}{\text{ОК} + \text{ОБк}} \cdot 100,$$

де ОК і ОБк – середньорічна вартість відповідно основного виробничого капіталу й оборотного виробничого капіталу;

- рентабельність чистого робочого капіталу (**RONA – Return on Net Assets**):

$$\text{RONA} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОК} + \text{ЧРК}} \cdot 100,$$

де ЧРК – чистий оборотний капітал (оборотні активи – поточні зобов'язання);

- рентабельність інвестованого капіталу (**ROI – Return on Investment**):

$$\text{ROI} = \frac{\text{ЧП} + \text{ПР} \cdot (1 - C_0)}{\text{ІК}} \cdot 100,$$

де ПР – виплачені відсотки за кредит; C_0 – ставка оподаткування прибутку, коефіцієнт; ІК – інвестований капітал (власний капітал + платний позичковий капітал).

В умовах ринкового середовища і зростання конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках надто важливо для оцінки економічної ефективності виробництва визначати **показники рентабельності продажу** $P_{\text{п}}$. Вони розраховуються як для окремих видів продукції, так і в цілому для підприємства за формулою

$$P_{\text{п}} = \frac{\Pi}{\text{ГВ}} \cdot 100, \text{ або } P_{\text{п}} = \frac{\text{ГВ} - \Pi_c}{\text{ГВ}} \cdot 100,$$

де ГВ – грошова виручка (чистий дохід) від реалізації продукції.

Для оцінювання економічної ефективності важливе значення має четверта група показників рентабельності – **показники питомої прибутковості виробництва (приведена маса прибутку)**. До таких показників для аграрних підприємств належать: маса прибутку на 1 га сільськогосподарських угідь; маса

прибутку на 1 га посіву певної культури; маса прибутку на одну середньорічну голову тварин певного виду; маса прибутку на 1 ц реалізованої продукції.

3. Аналіз співвідношення «витрати — випуск — прибуток» і механізму дії виробничого важеля

Аналіз співвідношення «витрати — випуск — прибуток» (*CVP — Cost — Volume — Profit*) набув широкого застосування в зарубіжній практиці аналізу й оцінки економічної ефективності виробництва. *CVP* -аналіз здійснюється в межах короткострокового періоду, тому передбачає певні припущення:

1. всі змінні витрати є пропорційними;
2. постійні витрати є лише функцією часу;
3. ціна в аналізі розглядається незмінною, тобто не залежить від операційної активності підприємства, яка в інтегрованому вигляді представлена обсягом виробництва продукції.

За цих умов сукупні витрати можна представити виразом:

$$CB = BB_n \times 3B_{од} + ПВ,$$

де BB_n - обсяг виробництва в натуральному виразі;

$3B_{од}$ — змінні витрати на одиницю продукції;

$ПВ$ — постійні витрати;

обсяг виробництва (продажу) в грошовому виразі:

$$BB_v = BB_n \times Ц$$

де $Ц$ — ціна одиниці продукції.

CVP -аналізом передбачається визначення й оцінка низки важливих показників, зокрема, абсолютна і відносна величини маржинального прибутку, приріст прибутку співвідносно до приросту витрат, операційний леверидж і деякі інші.

Зокрема, маржинальний прибуток $МП$ визначається за формулою:

$$МП = BB_v - 3B,$$

де $3B$ — загальна сума змінних витрат за період, за який визначається маржинальний прибуток.

Маржинальний прибуток складається з операційного прибутку і постійних витрат.

Операційний прибуток ($ОП$) визначається:

$$ОП = МП - ПВ.$$

Отже чим менші постійні витрати, то менша відмінність маржинального та операційного прибутку, і навпаки.

При аналізі формування операційного прибутку визначають його залежність від:

1. обсягу виробленої продукції

$$\Delta ОП = \Delta BB_v - \Delta 3B$$

2. маржинального прибутку

$$\Delta ОП = \Delta BB_v \times K_{МП}$$

де $K_{МП}$ - коефіцієнт маржинального прибутку, що вказує, яка частка останнього у грошовій виручці від реалізації продукції, тобто

$$K_{мп} = МП : BB_v.$$

K_{mn} показує, скільки грошових одиниць маржинального прибутку припадає на одну грошову одиницю виручки.

Аналіз співвідношення «витрати - випуск - прибуток» дає змогу підприємствам приймати обґрунтовані рішення з питань організації операційної діяльності, що пов'язані зі зростанням витрат і обсягу реалізації продукції.

Для аналізу й оцінки економічної ефективності виробництва важливе значення має такий економічний параметр, як виробничий важіль.

Виробничий важіль - це залежність прибутку від структури витрат, яка обумовлена зміною обсягу виробництва; він показує, на скільки відсотків збільшиться прибуток при умові збільшення виручки на 1%

Ефект виробничого важеля ($E_{\text{вв}}$) означає, що при збільшенні обсягів виробництва та реалізації питомі постійні витрати зменшуються, а прибуток фірми зростає. Ефект виробничого важеля визначається різними способами:

1.

$$E_{\text{вв}}^{(1)} = \frac{\Delta\P}{\Delta D(B)} = \frac{\Delta\P}{\Delta T_n \times \Delta C_c}$$

де $\Delta\P$ - зміна прибутку, %;

$\Delta D(B)$ - зміна доходу (виручки) від реалізації продукції, %;

ΔT_n - темп приросту обсягу реалізації продукції в натуральному виразі, %

ΔC_c - темп зміни рівня середньої ціни реалізації одиниці продукції, %.

За допомогою даного показника є можливість визначити вплив відсоткової зміни обсягу товарної продукції (грошової виручки) на відсоткову зміну прибутку.

$$\Delta\P = \Delta D(B) \times E_{\text{вв}}^{(1)}$$

2. показник можна розрахувати й іншим способом:

$$E_{\text{вв}}^{(2)} = \frac{D(B) - ЗВ}{ОП} = \frac{ПВ + ОП}{ОП} = 1 + \frac{ПВ}{ОП}$$

Наведені різновиди формули визначення виробничого важеля дають змогу аналізувати зміну його величини залежно від зміни обсягу продажу в натурі та від цінової політики, а також від зміни суми постійних і змінних витрат.

Отже виробничий важіль істотно впливає на ефективність виробництва і на ступінь його ризикованості.

4. Фактори підвищення економічної ефективності виробництва

На основі здійсненого аналізу рентабельності виробництва, CVP - аналізу, виробничого важеля, можна дійти висновку, що на економічну ефективність впливає багато факторів, які не є однорідними. За характером можливостей впливу підприємства на ці фактори їх можна виокремити у дві групи: внутрішні і зовнішні.

До внутрішніх факторів відносять:

Фактор власності - багато економістів вважають, що цей фактор тут не є визначальним і на його припадає 10 — 20 % успіху. Причина цього — широкий розвиток орендних відносин на селі. Все ж слід наголосити, що вагомість цього

фактора в аграрному секторі істотно зростає в трудомістких галузях сільськогосподарського виробництва.

Техніко-технологічний фактор - істотно формує конкурентоспроможність продукції за якісними і ціновими параметрами.

Розмір підприємств - пріоритет надається великотоварним підприємствам, які мають змогу отримувати ефект масштабу.

Менеджмент як організаційний чинник - за дослідженнями вітчизняних і зарубіжних учених на цей фактор припадає до 30 % економії живої праці. Зарубіжними вченими доведено, що в розвинутих країнах за рахунок раціональної організації виробництва забезпечується 20 — 50 % приросту валового внутрішнього продукту.

Розвиток людського капіталу (сукупність природних здібностей людей, набуті знання, професійні навички). Роль цього фактора важко переоцінити, бо лише за високого рівня розвитку людського капіталу можна ефективно використовувати матеріальні фактори виробництва — сучасну високопродуктивну техніку, обладнання та устаткування, запроваджувати новітні технології, ефективний менеджмент.

Фактор структури виробництва та суспільного поділу праці - є комплексним за характером дії і передбачає удосконалення галузевої структури підприємства, оптимізацію асортименту продукції відповідно до вимог ринку, розвиток диверсифікації з орієнтацією на її економічну доцільність, створення за потреби дочірніх підприємств і філій, входження в разі доцільності до складу відповідних об'єднань (асоціацій, корпорацій тощо).

Внутрішні фактори відіграють провідну роль у досягненні вищої ефективності виробництва. Проте за ступенем дієвості вони істотно відрізняються.

Тому важливо на кожному етапі розвитку підприємства, за даних конкретних умов його функціонування визначити найголовніші чинники, спроможні забезпечити прогресивні зміни в його діяльності.

Така необхідність впливає із відомого принципу Парето «20/80», який стверджує, що лише 20 % заходів забезпечують 80 % бажаних результатів розвитку підприємства. Решта ж заходів (а їх 80 %) не справляють будь-якого вагомого впливу на ефективність виробництва та досягнення інших цільових орієнтирів.

Серед **зовнішніх макро- і мікрофакторів** — найбільший вплив на ефективність діяльності підприємств справляють:

✓ платоспроможний попит на сільськогосподарську продукцію і продовольство та інфляція;

✓ рівень відсоткових ставок на кредитні ресурси, що залучаються аграрними та переробними підприємствами;

✓ ціновий чинник, який для аграрних підприємств є особливо актуальним через диспаритет цін для сільського господарства як на «вході»;

✓ своєчасність розрахунків покупців сільськогосподарської продукції з продавцями - аграрними товаровиробниками і покупців продовольства та ін.

Крім розглянутих є й багато інших резервів і шляхів підвищення рентабельності виробництва.

5. Графічний і математичний метод визначення точки беззбитковості.

Підприємство може працювати прибутково, беззбитково і збитково. Беззбиткове виробництво — це та межа, перехід за яку у бік зниження загрожує підприємству банкрутством. Керівники і спеціалісти підприємства повинні знати, за якого обсягу реалізації того чи іншого виду продукції (обсяг продажу) досягається беззбитковість виробництва (нульова рентабельність).

Такий обсяг реалізації (продажу) називають критичним, оскільки за його зменшення підприємство починає зазнавати збитків. Водночас при збільшенні продажу над його критичним обсягом забезпечується прибутковість виробництва.

Визначення критичного обсягу реалізації, а також аналіз беззбитковості виробництва та прогнозування прибутку ґрунтується на використанні принципу класифікації витрат залежно від їх зв'язку з обсягом виробництва

Аналіз беззбитковості передбачає такі допущення:

- не враховуються зміни виробничих запасів з періоду в період;
- постійні операційні витрати однакові для будь-якого обсягу виробництва;
- змінні витрати змінюються пропорційно обсягу виробництва, а отже, загальний обсяг витрат також змінюється пропорційно обсягу виробництва;
- ціна продукту вважається постійною величиною протягом циклу проекту;
- частка продажу продукту в обсязі виручки не змінюється;
- незмінні витрати вважаються постійними.

Зазначені обставини хоча й знижують можливості застосування даного методу, але простота розрахунків робить його досить популярним на практиці.

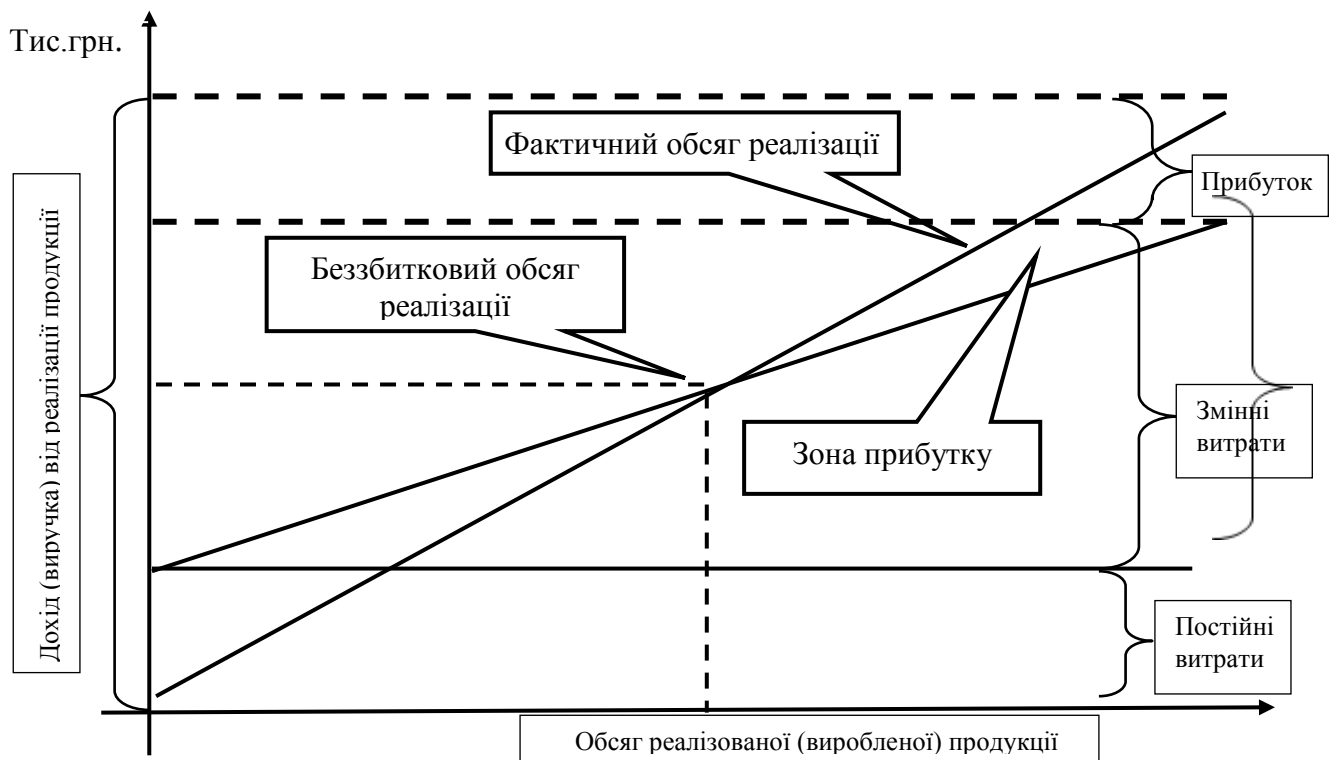


Рис. 20.1 Графік критичної точки обсягу реалізації продукції (обсягу продажу)

Щоб безпосередньо визначити їх, можна скористатися двома способами:

1) графічним — побудовою графіка критичної точки обсягу реалізації продукції (обсягу продажу);

2) математичним — за допомогою формули визначення критичного обсягу продажу, або формули норми беззбитковості.

Математичний спосіб знаходження беззбиткового обсягу виробництва (K_0 — критичний обсяг) визначається за формулою:

у натуральних одиницях виміру

$$K_{0н} = \frac{ПВ}{Ц - З_{в0}} \text{ або ж } \frac{ПВ}{МП_0}$$

де ПВ — постійні витрати; $З_{в0}$ — змінні витрати у розрахунку на одиницю продукції; Ц — ціна реалізації одиниці продукції; $МП_0$ — маржинальний прибуток у розрахунку на одиницю продукції.

у вартісних одиницях виміру

$$K_{0н} = \frac{ПВ}{(Ц - З_{в0}) \div Ц} \text{ або ж } \frac{ПВ}{МП_0 \div Ц}$$

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436-ІУ: *Право і практика*. 2004. № 2(41). №3(42);
2. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: підручник. 2-ге вид., доп. і переробл. К.: КНЕУ, 2002. 624 с.
3. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник. К.: КНЕУ, 2014. 779 с.
4. Економіка підприємств: підручник / Ф.В. Горбонос, та ін. К. : Знання, 2010. 463 с.
5. Економіка підприємства: підручник. Г. О. Швиданенко та ін. / за заг. ред. Г. О. Швиданенко. К.: КНЕУ, 2009. 816 с.
6. Економіка підприємства: навч. посібник. А.М. Москаленко та ін. Чернігів: ЗАТ «ЧКПФ», 2005. 154 с.
7. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2009. 728 с.
8. Манів З. О., Луцький І.М. Економіка підприємства: навч. посібник. 2-ге вид., стер. К.: Знання, 2006. 580 с.
9. Економіка підприємства: підручник: за заг. ред. С.Ф. Покропивного. Вид. 2-ге, переробл. К. : КНЕУ, 2001. 528 с.
- 10.Шваб Л. І. Економіка підприємства: навч. посібник. 2-е вид. К.: Каравелла, 2005. 568 с.
- 11.Шиян В.Й., Гуторов О.І., Шарко І.О., Кучер Л.Ю. Економіка підприємства: наоч. посібник. Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. Харків: ХНАУ, 2011. 149 с.
- 12.Горлачук В. В., Яненкова І. Г. Економіка підприємства: навчальний посібник. Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 344 с.

Навчальне видання

ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Курс лекцій

Пашенко Юлія Валентинівна

Філімонов Юрій Леонідович

Шелудько Леся Володимирівна

Формат 60x84/16. Гарнітура Times New Roman
Папір для цифрового друку. Друк ризографічний.

Ум. друк. арк. ____

Наклад пр. ____

Державний біотехнологічний університет
61002, м. Харків, вул. Алчевських, 44