

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Інженерно-енергетичний факультет

Кафедра тракторів та сільськогосподарських машин,
експлуатації і технічного сервісу

АГРАРНИЙ СЕРВІС ТА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

курс лекцій для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти
ОПП «Професійна освіта (Аграрне виробництво, переробка сільськогосподарської
продукції та харчові технології)» спеціальності 015 «Професійна освіта
(Аграрне виробництво, переробка сільськогосподарської продукції та
харчові технології)» денної та заочної форм здобуття вищої освіти

МИКОЛАЇВ
2022

Друкується за рішенням науково-методичної комісії інженерно-енергетичного факультету Миколаївського національного аграрного університету від «24» листопада 2022 р., протокол №3.

Укладач:

Д. Д. Марченко – канд. тех. наук, доцент кафедри тракторів та сільськогосподарських машин, експлуатації і технічного сервісу, Миколаївський національний аграрний університет.

Рецензенти:

Г. О. Іванов – канд. тех. наук, професор кафедри загальнотехнічних дисциплін, Миколаївський національний аграрний університет.

В. В. Аулін – докт. тех. наук, професор кафедри експлуатації та ремонту машин, Центральноросійський національний технічний університет.

ЗМІСТ

	стор.
ВСТУП.....	4
МОДУЛЬ 1. АГРАРНИЙ СЕРВІС ПІДПРИЄМСТВ АПК.....	6
ЛЕКЦІЯ 1. Структурна характеристика аграрного сервісу.....	6
ЛЕКЦІЯ 2. Організаційно-правові засади становлення аграрного сервісу.....	12
ЛЕКЦІЯ 3. Організація технічного сервісу.....	27
ЛЕКЦІЯ 4. Організація агрохімічного сервісу.....	63
ЛЕКЦІЯ 5. Організація ветеринарного обслуговування тваринництва України.....	70
ЛЕКЦІЯ 6. Організація сільського будівельного сервісу.....	76
МОДУЛЬ 2. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СЛУЖБ АГРАРНОГО СЕРВІСУ.....	83
ЛЕКЦІЯ 7. Система інформаційного забезпечення сільськогосподарських виробничих формувань.....	83
ЛЕКЦІЯ 8. Заготівельно-збутовий сервіс АПК.....	92
ЛЕКЦІЯ 9. Лізингова діяльність.....	103
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	113

ВСТУП

Найважливішою умовою переходу сільського господарства до ринкових відносин є здійснення широкомасштабної економічної реформи в сфері агросервісного обслуговування. Розвиток різних форм господарювання на селі вимагає виділення сфери агросервісного обслуговування, в окрему структуру ринку, функції якої полягають в забезпеченні однакових можливостей всім виробничим підприємствам для ефективного ведення господарства.

При переході до ринку створюється нове економічне середовище для нормального функціонування виробництва. На зміну розподільних принципів, які використовувалися при адміністративно-командній економіці, формується сфера обігу, побудована на ринкових принципах. Закономірно, що вона повинна мати відповідну інфраструктуру.

З цією метою для організації повноцінного ринку доцільно: сформувати різноманітні канали придбання матеріально-технічних засобів і реалізації продукції; забезпечити використання різних форм купівлі-продажу; створити систему продавців, посередників і покупців; розвинути мережу сервісного, в тому числі науково-інформаційного обслуговування всіх суб'єктів ринку. Вся ця сукупність становить інфраструктуру ринку в цілому, яка є одним з найважливіших напрямів переходу до цивілізованих ринкових відносин.

На перехідному етапі до ринку агросервісні формування ринкового типу створюються двома шляхами : на основі роздержавлення і приватизації майна державних агросервісних підприємств; за рахунок залучення додаткових вкладень і відкриття нових агросервісних структур.

Практичні кроки процесу формування ринкової інфраструктури передбачають: трансформацію існуючих підприємств та організацій в інститути ринкової інфраструктури, які функціонують на принципах господарської самостійності та підприємництва; створення достатньої для нормальної конкуренції кількості нових видів формувань цілісної сукупності елементів (інститутів) ринкової інфраструктури для повноцінного обслуговування ефективною роботи цивілізованого ринку.

Завданням вивчення курсу є освоєння теоретичних основ розвитку і функціонування аграрного сервісу і вміння застосовувати одержані знання в практичній діяльності. Студент повинен: вивчити об'єктивну необхідність і сутність сервісу в сільському господарстві; освоїти методичні основи обґрунтування і вибору організаційно-правових форм сервісних структур, механізму їх становлення і функціонування; навчитися проводити дослідження факторіальних і результативних показників агросервісної діяльності; вміти розробляти бізнес-плани розвитку і господарської діяльності підприємств аграрного сервісу; обґрунтовувати економічні механізми взаємовідносин виробничих і сервісних підприємств.

При вивченні дисципліни ставиться завдання освоїти теоретико-практичні засади:

становлення, розвитку і діяльності підприємств техніко-технологічного забезпечення і обслуговування сільськогосподарського виробництва.

Кредитно-трансферна схема вивчення дисципліни

«Аграрний сервіс та інформаційне забезпечення» для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 015 «Професійна освіта (Аграрне виробництво, переробка сільськогосподарської продукції та харчові технології)» денної та заочної форм навчання

№ п/п	Найменування розподілу	К-ть годин/кредитів		
		Лекції	ЛЗ (ПЗ)	Всього
9-й семестр				
1	Модуль 1. Аграрний сервіс підприємств АПК	16	16	32/1,06
2	Модуль 2. Інформаційне забезпечення служб аграрного сервісу	12	12	24/0,8
Всього		28	28	56 (1,86)

МОДУЛЬ 1. АГРАРНИЙ СЕРВІС ПІДПРИЄМСТВ АПК

ЛЕКЦІЯ 1. Структурна характеристика аграрного сервісу

1.1. Сутність і структура агросервісної діяльності

У вирішенні проблеми задоволення зростаючих матеріальних і духовних потреб найважливішу роль відіграє ефективний розвиток агропромислового виробництва, забезпечити який можна при умові переходу до повноцінного ринку. Для забезпечення реального переходу до механізму ринкових відносин необхідно створити всі основні ланки ринкової інфраструктури, до яких відноситься аграрний сервіс.

Аграрний сервіс – це система послуг, яка направлена на своєчасне і якісне виконання всього комплексу технологічних процесів в аграрній сфері і досягнення максимально можливих результатів агропромислового виробництва.

Агросервісна діяльність – це складна динамічна система дії і взаємодії різних методів, факторів господарських формувань та управлінських структур, які займаються організаційно-посередницькими питаннями матеріально-технічного забезпечення, техніко-технологічного обслуговування, заготівлі і збуту продукції та інших сфер розвитку і функціонування агропромислового виробництва.



Рис. 1. Структура аграрного сервісу

Організаційно-економічна структура агросервісу (рис.1) включає:

- техніко-технологічне забезпечення і обслуговування сільськогосподарського виробництва, яке охоплює технічний, агрохімічний, будівельно-ремонтний, зооветеринарний та інші види сервісу;
- заготівельно-збутовий, який охоплює підприємницькі формування сфери заготівлі, зберігання, первинної обробки, транспортування і реалізації сільськогосподарської продукції;
- фінансово-кредитне забезпечення і обслуговування сільського господарства,

що передбачає формування грошово-кредитної системи, нагромадження і концентрацію кредитних ресурсів за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел, обґрунтування бізнес-планів та інвестиційних проєктів, фінансування сільськогосподарського виробництва;

- науково-інформаційне забезпечення і обслуговування, яке включає формування відповідних науково-інформаційних центрів, груп, колективів, що проводять економічний аналіз і оцінку діяльності господарюючих суб'єктів, здійснюють розробку і впровадження науково-технічних програм та інноваційних проєктів розвитку сільського господарства.

Кількість агросервісних структур і обсяг їх діяльності визначається ринком, тобто попитом на запропоновані послуги. Започаткуванню агросервісної діяльності передуює складання бізнес-плану, який визначає виробничу програму, ресурсні можливості і рівень ефективності діяльності сервісного підприємства.

В умовах ринку агросервісні підприємства працюють в конкурентному ризиковому середовищі, що змушує їх раціонально використовувати в процесі господарської діяльності виробничі ресурси, забезпечувати самоокупність і самофінансування виробництва.

Таким чином, суть ринкового агросервісного забезпечення і обслуговування виробництва полягає в тому, що це раціонально організований процес розподілу і реалізації виробничих засобів та послуг на основі попиту і пропозицій, який здійснюється за рахунок товарно-грошових відносин і з врахуванням вимог закону вартості.

1.2. Посередницькі структури в агросервісній діяльності

В умовах ринкової стихії переважає продаж товарів і послуг через посередників – торговців, купців. У найзагальнішому вигляді на ринку діють три основні фігури: виробник (продавець), посередник (торговець, купець) та споживач (кінцевий покупець). За цією спрощеною системою виробник продає вироблений ним товар посередникові, а той в свою чергу, споживачеві. Тобто, посередник виступає центральною сполучною фігурою на ринку (рис. 2).

Формування ринку засобів виробництва і послуг, розвиток товарно-грошових відносин вимагають орієнтації на врахування інтересів споживача.

При формуванні ринкової системи сервісного забезпечення і обслуговування в агропромисловому комплексі провідними елементами посередництва стають брокери і ділери (табл. 1).

Брокери є агентами бірж. Вони представляють брокерські контори і брокерські фірми. Відмінність між ними в тому, що засновником брокерської контори є член біржі, а засновниками брокерської фірми можуть бути довільні фізичні чи юридичні особи.

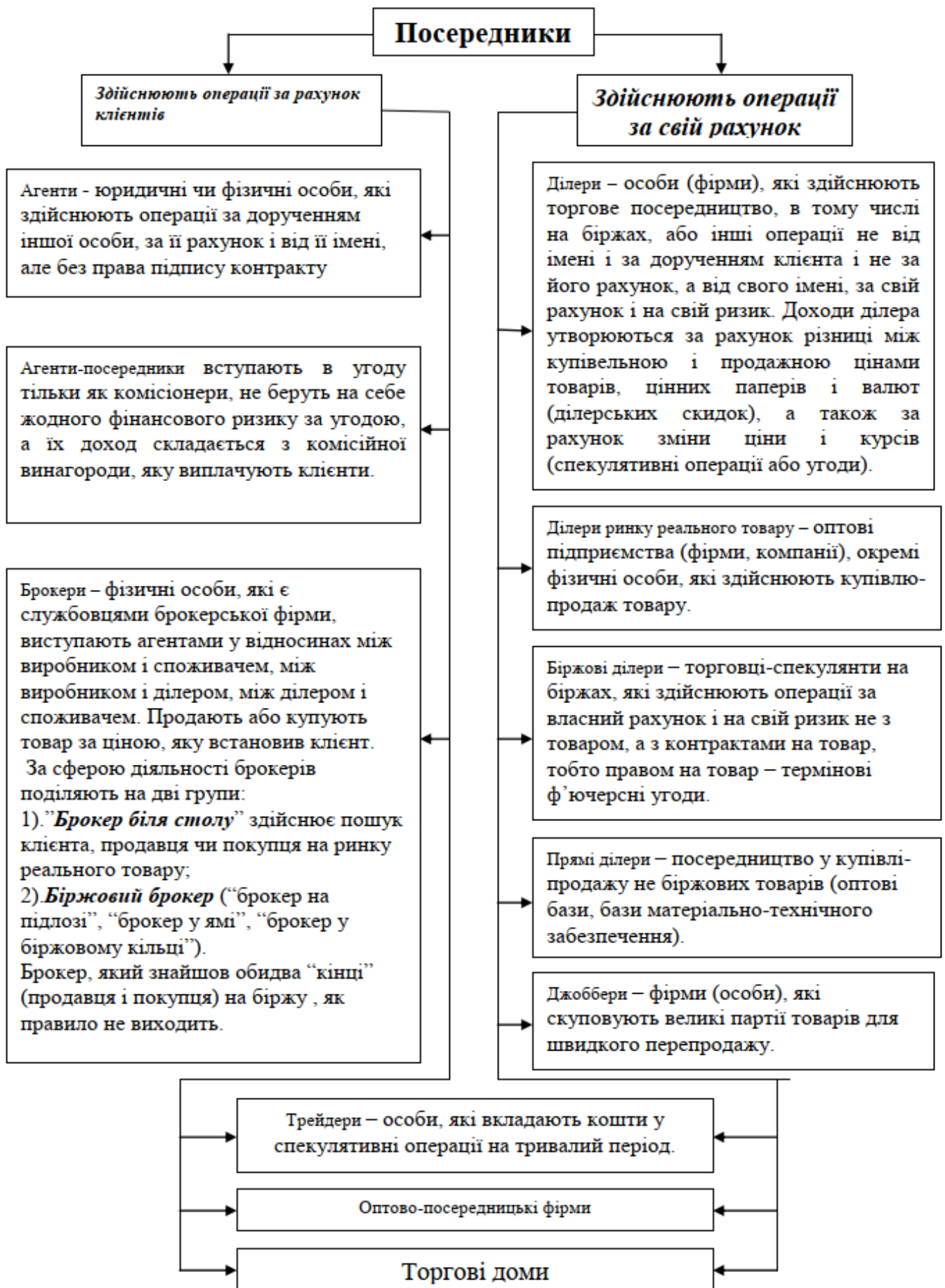


Рис. 2. Структура посередництва в агросервісній діяльності

Показники відмінності посередницьких структур

Брокери	Ділери
1. Спосіб (механізм діяльності)	
Не займаються безпосередньо купівлею-продажем, а зв'язують між собою потенційних продавців і покупців	Купляють і продають товар від свого імені, за свій рахунок і на свій ризик
2. Використання цін	
Здійснюють операції за цінами, які визначає клієнт. Ціна може бути твердою або в заданих клієнтом межах, визначених у його дорученні-наказі брокеру на здійснення операцій	Купляють товар по одній ціні, а продають по вищій, без згоди на це клієнта
3. Джерела одержання доходів	
Одержують доходи за рахунок клієнтів	Суму доходів складає різниця між цінами купівлі-продажу
4. Наявність і розвиток матеріально-технічної бази	
Оскільки займаються переважно укладанням угод купівлі-продажу за дорученням клієнта, тому брокерські фірми не мають складської і транспортної мереж, не беруть участі в реальному фізичному русі товару до споживача.	Оскільки займаються не тільки посередництвом, але беруть реальну і безпосередню участь у процесі руху товару, тому створюють свою складську, транспортну і виробничу інфраструктуру, що забезпечує їх більшу конкурентноспроможність на ринку.

Ділерство – це система посередництва, яка здійснює як сервісне забезпечення так і обслуговування виробництва (рис. 3).

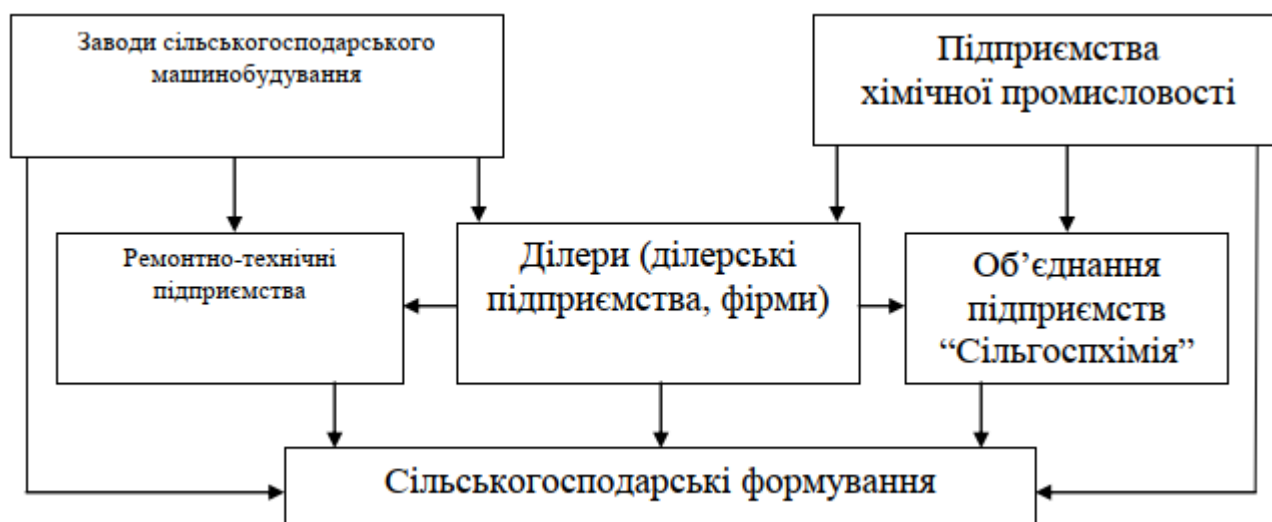


Рис. 3. Структурна схема ділерства в системі сервісного забезпечення і обслуговування сільського господарства

За домовленістю із промисловими підприємствами ділери можуть займатися не тільки реалізацією їх товарів, але й технічним обслуговуванням і ремонтом

машин, балансуванням, змішуванням і внесенням добрив в ґрунт, виконанням робіт по захисту сільськогосподарських культур від хвороб і шкідників за замовленням сільськогосподарських формувань. При цьому в систему дилерського сервісу для села можуть входити самостійні дилери постачання і обслуговування селянських господарств, а також промислові підприємства, які мають своїх дилерів. Це дає можливість забезпечити на ринку засобів виробництва і послуг для сільського господарства гостру конкуренцію, оскільки у сільськогосподарських товаровиробників виникає можливість вибору постачальника сільськогосподарської техніки, інших матеріально-технічних ресурсів і послуг.

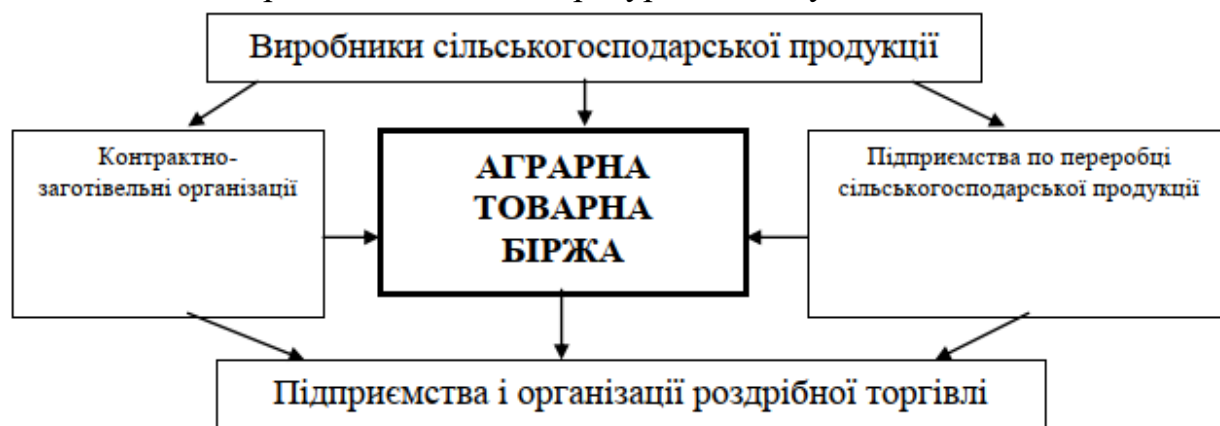


Рис. 4. Організаційно-структурна модель ринку продовольства

На ринку продовольства структурними агентами є підприємства по виробництву і переробці сільськогосподарської продукції, контрактно-заготівельні організації і аграрні товарні біржі (рис. 4).

Аграрні товарні біржі підвищують ефективність використання основних засобів, трудових ресурсів, зменшують потребу в оборотних засобах і банківському кредиті.

1.3. Ринкова інфраструктура АПК та її складові

Ринкова інфраструктура АПК - це система підприємств, організацій, закладів виробничої та невиробничої сфери, які покликані обслуговувати товаровиробників, створювати умови для своєчасного і безперервного нарощування обсягів пропозиції продукції на ринку. Вона може бути представлена підприємствами й організаціями, які виконують функції: оптової торгівлі; транспортування; зберігання; комунікаційного зв'язку; стандартизації; сертифікації; цінового моніторингу; інформаційної служби. Важливе значення для товаровиробників має не тільки сам факт виконання тієї чи іншої функції, а й те, ким вона виконується, яка вартість й виконання товаровиробником, як ці послуги відбиваються на ціні кінцевого споживання.

Основними складовими ринкової інфраструктури збуту в АПК є: товарні біржі, брокерські контори; аукціони; агроторговельні доми; оптово-продовольчі ринки; ярмарки.

Товарна біржа - це установа, яка організовує процес укладання операцій купівлі-продажу стандартизованих товарів на принципі врівноваження попиту і пропозиції. Біржа - постійно діючий оптовий ринок. За своєю сутністю вона є безприбутковою організацією і товаром не володіє.

Спеціалізація біржі, як правило, пов'язується з товарною номенклатурою. Однак надто жорсткої спеціалізації товарних бірж на даному етапі в Україні не спостерігається.

На універсальних, агропромислових та аграрних біржах укладаються угоди лише по стандартизованій і сертифікованій продукції сільського господарства та продуктів її переробки. Продукція виставляється на біржах, як правило, у відповідності з обсягами встановлених лотів: зернові насипом -вагонна партія 60 т; насіння соняшнику насипом -35т; цукор-пісок у мішках по 50 кг - вагонною нормою 60-68 т; олія автомобільними цистернами по 8-12 т, залізничними - по 60 т; м'ясо в тушах - авторефрижераторами по 10-12 т, вагонними партіями - по 25 т.

Постійне брокерське місце на біржі для сільськогосподарського товаровиробника може коштувати на пільгових умовах в межах 100-200 грн на рік.

Брокерські контори - це посередницькі структури, які виконують доручення своїх клієнтів щодо купівлі-продажу сільськогосподарської продукції, продуктів їх переробки та матеріально-технічних ресурсів. Вони бувають самостійні або виступають у ролі колективних членів товарної біржі Брокерська маржа, як правило, встановлюється залежно від розмірів партії товару (в межах 2- 5 %). Угоди на біржах укладаються виключно брокерами.

Аукціон - публічний торг ексклюзивними чи невеликими партіями товару у відведеному обладнаному відповідним чином місці у визначений час. Такий торг приводиться на умовах "хто дає більшу ціну"?. На аукціонах продаються невеликі партії марочних товарів, худоба, в тому числі племінна.

Агроторговельний дім (АТД) - підприємство оптової торгівлі, яке здійснює операції купівлі-продажу як від імені товаровиробників чи споживачів, так і за власний рахунок, може виконувати також консигнаторські угоди (реалізувати імпорту продукцію - матеріально-технічні ресурси та ін.).

На відміну від товарних бірж АТД укладає угоди з реальним товаром, з нестандартними (за розміром і якістю) партіями. Він скуповує невеликі партії сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки, доводить до кондицій, доукомплектовує її до стандартних лотів і продає на товарних біржах або в інший спосіб.

За своїми ознаками АТД кооперативного типу мало чим відрізняється від підприємницького товариства. Це самоокупна організація, яка діє в інтересах відповідної групи на засадах господарського розрахунку.

Основними функціями АТД є: торговельно-посередницька; організаційно-виробнича; інформаційно-координаційна; аналітично-консультаційна; інші напрями

діяльності.

Оптово-продовольчий ринок (ОПР) - це підприємство, яке створює необхідні умови для укладання торговельних угод з продажу і купівлі наявних видів сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки.

ОПР створюються для прискорення і здешевлення просування товару від товаровиробника до кінцевого споживача з виключенням зайвих посередників у торговельному ланцюгу, забезпечення рівного доступу всіх товаровиробників і споживачів на немонополізований ринок, до кон'юнктурної інформації. Це новий тип підприємств оптової торгівлі, який лише формується в Україні і поширений в розвинутих країнах світу.

За асортиментом продукції, яка реалізуватиметься через ОПР, вони можуть бути універсальні і спеціалізовані. Насамперед вони спеціалізуються на торгівлі плодоовочевою продукцією і картоплею. Отже, організаційно підприємства цього типу можуть організовуватися на основі продовольчих баз, холодильного господарства, заготівельних і переробних підприємств споживспілки та інших видів заготівельно-переробної інфраструктури.

ЛЕКЦІЯ 2. Організаційно-правові засади становлення аграрного сервісу

2.1. Основні організаційно-правові форми агросервісної діяльності

Правовою основою агросервісної діяльності є законодавчі та інші нормативно-правові акти, відповідні норми цивільного, фінансово-кредитного, податкового, адміністративного, трудового та інших галузей чинного законодавства. Основними законодавчими актами України, що регулюють агросервісну діяльність, є Закони «Про підприємство», «Про власність», «Про підприємництво», «Про господарські товариства» —Про кооперацію —Про банки і банківську діяльність та інші.

Згідно із чинними вимогами закону агросервісна діяльність, як напрям підприємницької діяльності, може здійснюватись у формі як індивідуального приватного, так і колективно-групового підприємництва. Своє право на індивідуальне приватне підприємництво громадяни можуть реалізувати, займаючись цим видом діяльності без створення юридичної особи (однак реєстрація є необхідною) або зі створенням юридичної особи. В усіх інших випадках підприємництво здійснюється лише зі створення юридичної особи, тобто - створенням підприємства.

Підприємство - це об'єднання юридичних або фізичних осіб з метою ведення підприємницької діяльності, яке має статус юридичної особи, самостійний баланс; розрахунковий рахунок; печатку зі своєю назвою. Підприємство може мати у своєму складі: дочірні підприємства, філії, представництва.

Дочірнє підприємство - підприємство, засноване єдиним засновником, який і є

власником цього підприємства

Філія - структурно відокремлена частина юридичної особи, по знаходиться за межами розташування керівного органу юридичної особи та виконує таку ж підприємницьку діяльність, що й юридична особа в цілому. Філія має своє керівництво, яке підпорядковане керівному органу юридичної особи і діє на підставі доручення.

Представництво - структурно відокремлена частина юридичної особи, яка діє за межами розташування юридичної особи від її імені. Діяльність представництва обмежується лише представницькими функціями (укладання угод, рекламна діяльність, налагодження збуту тощо).

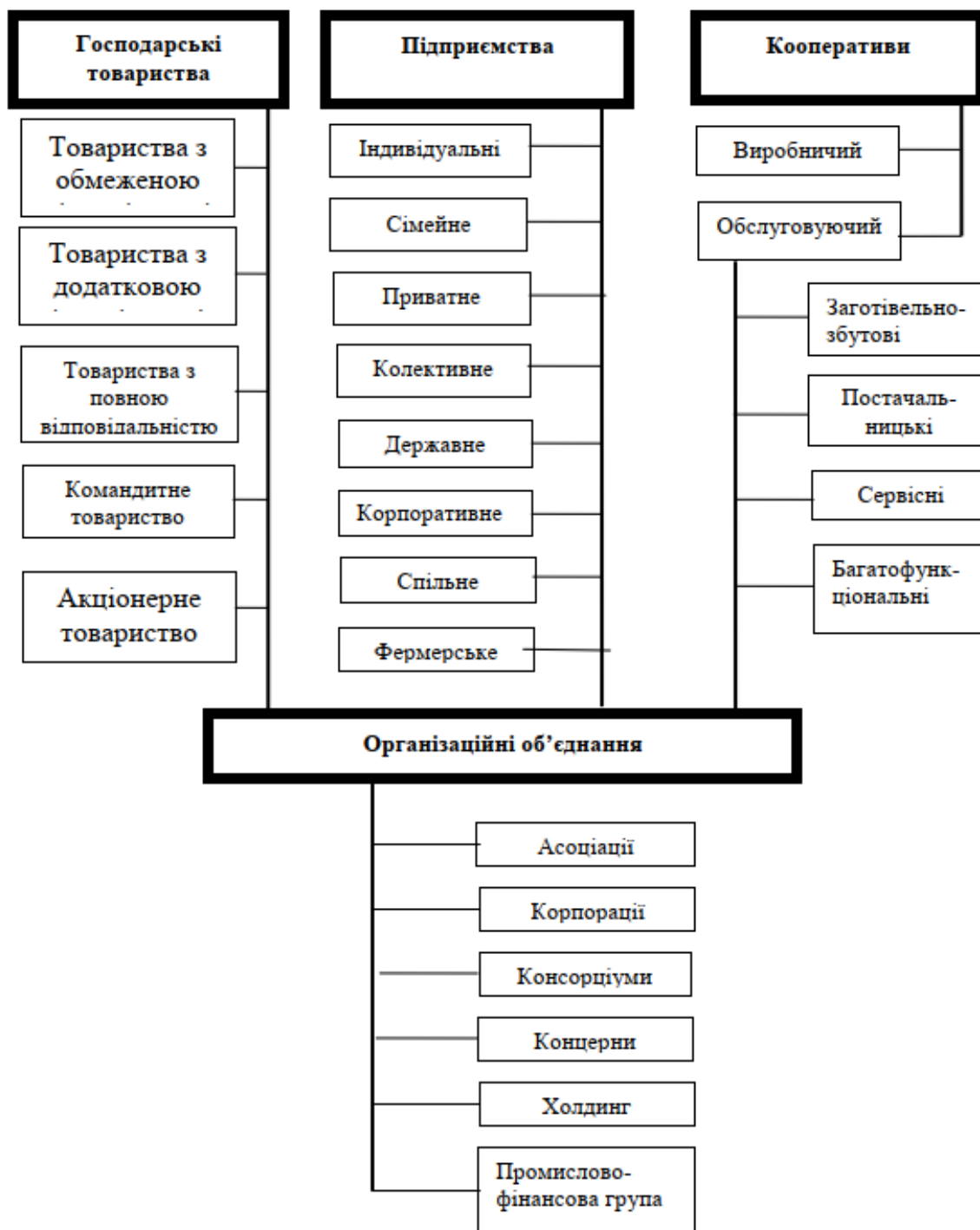


Рис. 5. Альтернативна організаційно-правова основа становлення агросервісних ринкових структур в АПК

В економічно розвинутих країнах прийнято таку організаційну класифікацію підприємств: приватні підприємства; партнерства (господарські товариства); корпорації (акціонерні товариства); кооперативи.

Вітчизняна класифікація, маючи деякі особливості, значною мірою відповідає ринковій. В ній окремо виділено деякі специфічні види підприємств, властиві перехідному періоду, або такі, що є даниною історичному розвитку української економіки: господарські товариства, колективні підприємства; приватні підприємства, малі підприємства, спільні підприємства, кооперативи.

Окремими специфічними видами підприємств є: орендне підприємство; кредитна спілка; споживче товариство.

Організаційно-правовою формою сервісного підприємництва можуть бути: господарські товариства, кооперативи, підприємства, об'єднання (рис. 5).

Законом України "Про господарські товариства". передбачено такі види господарських товариств: товариства з обмеженою відповідальністю; товариства з додатковою відповідальністю; товариства з повною відповідальністю; командитні товариства; повні товариства; закриті акціонерні товариства; відкриті акціонерні товариства.

Основна відмінність між ними в тому, що засновницькими документами товариств з обмеженою і повною відповідальністю та акціонерного товариства є статут і засновницький договір, повного і командитного товариства - засновницький договір.

Товариство з обмеженою відповідальністю - це товариство, "яке має статутний фонд, поділений на частини, розмір яких визначається засновницькими документами. Учасники несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства лише в межах їхніх вкладів (часток). При заснуванні даного типу товариства створюється статутний фонд розміром не менше 625 мінімальних заробітних плат за рахунок вкладів його засновників. Останні на момент реєстрації товариства зобов'язані внести не менше 30% визначеного вкладу. Решту вони повинні внести не пізніше року після реєстрації товариства.

Товариство з додатковою відповідальністю, як і товариство з обмеженою відповідальністю, має поділений на частки статут. Проте його учасники відповідають за борги не лише своїми внесками до статутного фонду, а й додатково — належним їм майном в однаковому для всіх учасників кратному розмірі до внеску кожного з них (за умови, коли самих внесків недостатньо для покриття боргів). При цьому установчі документи передбачають межу їхньої відповідальності. Інші регулюючі норми щодо діяльності товариства з додатковою відповідальністю ідентичні нормам, передбаченим для товариства з обмеженою відповідальністю.

Повним називають таке товариство, учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства всім майном. Істотною особливістю цього виду товариства є те, що

його справи ведуть або всі учасники, або один чи кілька з них.

Останні виступають від імені товариства в межах повноважень, визначених дорученням, що підписано рештою учасників товариства. Таке доручення може бути скасовано за вимогою хоча б одного з учасників товариства.

Командитне товариство - це товариство "яке включає, поряд з одним, або більше учасниками які несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном, також одного або більше учасників, відповідальність яких обмежується вкладом у майно товариства". Економічні і організаційні засади функціонування командитного товариства ідентичні з повним товариством. Але водночас йому притаманні певні особливості. Зокрема, сукупний внесок вкладників з частковою відповідальністю не повинен перевищувати 50% майна товариства, зазначеного в установчому договорі. Вони можуть діяти від імені командитного товариства тільки в разі наявності окремого доручення, але мають право вимагати повної інформації про його фінансовий стан і першочергового повернення вкладів за умови ліквідації даного товариства

Акціонерне товариство - це товариство, яке має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості і яке несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства. Акціонери несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства в межах належних їм акцій.

Залежно від способу розповсюдження акцій розрізняють відкрите акціонерне товариство і закрите. Акції відкритого акціонерного товариства поширюються за відкритою підпискою, акції закритого акціонерного товариства розподіляються серед засновників другого — розповсюджуються лише між засновниками товариства. В обох випадках номінальна вартість випущених акцій для формування статутного фонду акціонерного товариства за законами України не повинна бути меншою ніж 1250 мінімальних заробітних плат (з урахуванням індексації).

Відповідно до закону "Про підприємства в Україні" можуть діяти такі види підприємств: індивідуальне, сімейне, приватне, колективне, державне, спільне.

Індивідуальне підприємство, яке ґрунтується на особистій власності фізичної особи і функціонує виключно за рахунок її власної праці.

Сімейне підприємство, що створюється і функціонує за рахунок власності сім'ї і праці її членів, які проживають спільно і є громадянами України.

Приватне підприємство, що як і індивідуальне підприємство, засновується на власності окремого громадянина України, але при цьому використовує право найму робочої сили.

Колективне підприємство, яке ґрунтується на власності трудового колективу підприємства, кооперативу, іншого статутного товариства, громадської та релігійної організації. Продукція на такому підприємстві виробляється його трудовим колективом. Водночас для забезпечення окремих ділянок роботи можливий найм робочої сили на контрактній або іншій основі.

Державне підприємство, яке засноване на державній власності, а тому члени

трудового колективу такого підприємства не є власниками його майна і продукції, що виробляється. Розрізняють два типи державних підприємств:

а) державне комунальне підприємство, що ґрунтується на власності адміністративно-територіальних одиниць (муніципальне підприємство);

б) державне підприємство, що ґрунтується на загальнодержавній власності.

З подальшим розвитком ринкових відносин і приватизації власності відбувається глибоке структурне розмежування державного сектора на дві групи. До першої групи віднесені підприємства, яким надається статус казенних, до другої — корпоративізовані державні підприємства, в яких не менше ніж 51 % акцій належить державі. Внаслідок цього впроваджується нове поняття — державне акціонерне товариство. Виникають і такі групи корпоративізованих підприємств, в яких державна частка в статутному капіталі буде меншою за 50 %. Управління такими підприємствами відбуватиметься за участю представників державних органів у наглядових радах.

Спільне підприємство створюється через об'єднання майна різних власників. Засновниками його можуть бути громадяни і юридичні особи України та інших держав. З огляду на сказане, розрізняють спільні підприємств, засновники яких належать до різних країн, і спільні підприємства, засновники яких є юридичними і фізичними особами України, що об'єднують своє майно з різною формою власності для організації спільної діяльності. Спільні підприємства є однією з форм співробітництва українських підприємств з іноземними партнерами. Вони можуть бути зареєстрованими як в Україні, так і за кордоном. Діяльність СП регламентується спеціальним Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

У сільському господарстві України створені і діють підприємства що можуть бути віднесені майже до кожного з названих видів наприклад, Так, фермерські господарства можуть бути заснованими і функціонувати як індивідуальні або як сімейні підприємства. Їм надається право найму робочої сили в періоди найбільшої інтенсивності сільськогосподарських робіт.

Відповідно до закону України "Про підприємства в Україні" вводиться таке поняття малі підприємства (малий бізнес). Критерієм віднесення підприємства до категорії малих є кількість працюючих. У промисловості та будівництві до малих відносять підприємства з кількістю працюючих до 200, в інших галузях виробничої сфери, в тому числі і в сільському господарстві — до 50, в науці і науковому обслуговуванні — до 100, в різних галузях невиробничої сфери — до 25, в роздрібній торгівлі — до 15 осіб. Порівняно з іншими країнами в нас ці критерії дещо завищені.

В світовій практиці існує три підходи до визначення малих та середніх підприємств: кількісний, якісний, комбінований. При кількісному підході до

визначення малих та середніх підприємств використовують критерії: кількість зайнятих, обсяг продажу продукції (послуг), балансова вартість активів (табл. 2).

Таблиця 2

Визначення малих та середніх підприємств за методикою ЄС

Підприємства	Чисельність зайнятих чол.	Річний оборот, млн. єкю	Баланс, млн. єкю
Малі	Менше 50	Менше 4	Менше 2
Середні	50-250	Менше 16	Менше 8

Комісія ЄС виділяє також мікропідприємства з чисельність до 9 чол. У більшості випадків — це індивідуальні підприємства, сімейні та фермерські господарства. Дрібні — це підприємства з чисельністю зайнятих від 10 до 90 чоловік.

В розрізі окремих держав використовуються різні ознаки віднесення підприємств до категорії малих (табл. 3).

Таблиця 3

Класифікаційні ознаки малих підприємств

Країна	Класифікаційна ознака						
	Чисельність працюючих	Обсяг продажу	Річний дохід	Величина капіталу	Сума активів	Обсяг інвестицій	Рівень використання енергії
Великобританія	+		+				
Данія	+						
Індія	+					+	+
Італія	+			+			
Канада	+						
Німеччина	+		+				
Південна Корея	+	+		+			
США	+	+			+		
Франція	+						
Японія	+			+			

Наприклад, в Англії, США розрізняють дрібні підприємства з кількісно працюючих до 10 і малі — від 11 до 100 осіб. У Франції до малих належать підприємства, на яких кількість зайнятих не перевищує чол, і річний оборот нижче 200 млн. франків. У виробничій сфері Великобританії фірма вважається малою, якщо кількість зайнятих не перевищує 200 чоловік. Орендне підприємство - підприємство, створене на базі орендованого майна державного підприємства. Оренда - засноване на договорі строкове платне володіння і користування майном, необхідним орендареві для здійснення підприємницької та іншої діяльності. Об'єктами оренди можуть бути: цілісні майнові комплекси державних підприємств, організацій чи їх структурних підрозділів; окреме індивідуально визначене майно державних підприємств, організацій чи їх структурних підрозділів.

Споживче товариство - самостійна демократична організація громадян, які на основі добровільного членства і взаємодопомоги за місцем проживання або роботи об'єднуються для спільного господарювання з метою поліпшення свого економічного

та соціального стану. Споживчі товариства можуть об'єднуватись у спілки споживчих товариств.

Кооператив - це підприємство, що перебуває в добровільній власності членів-засновників і здійснює свою діяльність в їх інтересах переважно на безприбутковій основі. Кооперативні підприємства є перспективним видом підприємства на селі. Такі підприємства є важливим елементом виробничої та сервісної інфраструктури аграрного виробництва в усіх економічно розвинутих країнах. Певний поштовх розвитку кооперативних формувань надало прийняття Закону про сільськогосподарську кооперацію.

Законом України "Про підприємства в Україні" передбачена можливість створення різних форм об'єднань підприємств. Підприємства можуть об'єднуватися в асоціації, корпорації, консорціуми, концерни тощо за галузевим і територіальним принципами, зберігаючи при цьому права юридичної особи. Асоціації — це договірні об'єднання з найбільш м'якими внутрішніми зв'язками. Головною їх функцією є постійна координація господарської діяльності підприємств-учасників без втручання в їхню виробничу чи комерційну діяльність.

Корпорації 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.

Консорціуми - це тимчасові статутні об'єднання (які діють на основі установчого договору і статуту) промислового і банківського капіталу для досягнення загальної мети;

Концерни - це статутні об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємств.

Законодавством України передбачені такі форми інтеграції підприємств як холдинги і промислово-фінансові групи.

Холдинг - об'єднання, яке ґрунтується на залежності дочірньої компанії від холдингової компанії. Холдингова компанія - це господарчий об'єкт, який володіє контрольними пакетами акцій інших господарських суб'єктів;

Промислово-фінансова група - це об'єднання підприємств, закладів і організацій всіх форм власності, які мають своєю метою одержання прибутку. ПФГ створюються за рішенням уряду України на визначений період і з метою реалізації державних програм. ПФГ не має прав юридичної особи. Всі дії від імені ПФГ здійснює його головне підприємство.

На асоціативних засадах працюють виробничі і науково-виробничі системи. Головна їх функція — запровадження у виробництво передового досвіду і досягнень

науки (на госпрозрахункових засадах), підприємства-учасники системи одержують кваліфіковану допомогу з організації вискоєфективного виробництва окремих видів продукції від головного підприємства цього об'єднання — передового господарства або наукової установи. За результатами діяльності підприємства-учасники переводять на рахунок головного підприємства частку вартості додатково одержаної продукції відповідно до прийнятого в системі нормативу.

В окремих адміністративних районах України функціонують агрокомбінати. За своїми функціями вони займають проміжне становище між корпораціями і концернами. До їх складу входять з правами юридичної особи сільськогосподарські підприємства і підприємства харчової та переробної промисловості, агросервісні і торговельні підприємства.

Наприкінці 80-х років ХХ ст. в сільському господарстві України стала виникати така форма об'єднань, як агроконсорціуми, засновниками яких стали сільськогосподарські підприємства, банки, а в ряді випадків — промислові підприємства різного профілю. Мета створення агроконсорціуму — об'єднання фінансових, матеріальних, а часто і трудових ресурсів для розв'язання певних господарських завдань.

2.2. Особливі організаційно-правові форми сервісних структур в сільському господарстві

Сільськогосподарські кооперативи. Термін "кооператив" означає співробітництво. Розвиток кооперації в Україні має 135-літню історію. Періодом бурхливого розвитку кооперації можна вважати 1890-1918 рр. В цей час набули поширення постачальницькі кооперативи, оскільки розширення ринку сільськогосподарської продукції спричинило розширення ринку виробничих ресурсів; збутові кооперативи, оскільки підвищення врожайності культур і продуктивності тварин давало додаткову продукцію, яку треба було продавати; кредитні товариства, оскільки прибутковість сільськогосподарського бізнесу створювала мотивацію інвестування в цьому напрямку.

Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив є новою формою економічної організації. Його діяльність регламентується Законами України:

- „Про власність" від 07.02.91р.;
- „Про підприємництво" від 07.02.91р.;
- „Про підприємства в Україні" від 27.03.91р.;
- „Про сільськогосподарську кооперацію" від 17.07.97р.;
- „Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" від 16.07.99р.

У відповідності із законодавством України сільськогосподарський кооператив — це добровільне об'єднання фізичних і юридичних осіб у іншу юридичну особу на засадах членства, об'єднання пайових внесків, участі у спільній сільськогосподарській виробничій діяльності та обслуговуванні переважно членів кооперативу. В структурі сільськогосподарських кооперативів виділяють виробничі

і обслуговуючі кооперативи.

Сільськогосподарський виробничий кооператив — це підприємство, створене для спільного виробництва продукції сільського господарства, з обов'язковою трудовою участю в його діяльності.

Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив — це підприємство, створене для здійснення обслуговування переважно членів кооперативу на засадах взаємодопомоги та економічного співробітництва. Його різновидом може бути заготівельно-збутовий, постачальницький, сервісний чи багатофункціональний кооператив.

Заготівельно-збутові кооперативи здійснюють заготівлю, зберігання, перепродаж, обробку, продаж продукції, надають маркетингові послуги тощо.

Постачальницькі кооперативи створюються з метою закупівлі та постачання засобів виробництва, матеріально-технічних ресурсів, необхідних для виробництва сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки; виготовлення сировини і матеріалів та постачання їх сільськогосподарським товаровиробникам.

Сервісні кооперативи, здійснюють технологічні, транспортні, меліоративні, ремонтні, будівельні, еколого-відновні роботи, здійснюють ветеринарне обслуговування тварин і племінну роботу, займаються телефонізацією, газифікацією, електрифікацією в сільській місцевості, надають медичні, побутові, санаторно-курортні, науково-консультаційні послуги, послуги з ведення бухгалтерського обліку, аудиту та інше.

У разі поєднання кількох видів діяльності утворюються багатофункціональні кооперативи. Кооперативи можуть на добровільних засадах утворювати об'єднання, які в свою чергу можуть утворювати об'єднання вищого рівня за галузевими чи територіальними ознаками.

Об'єднання (асоціація, спілка) сільськогосподарських кооперативів — це формування, засноване кооперативами на засадах членства і добровільності для спільного здійснення будь-якої не забороненої законодавством діяльності, пов'язаної із сільськогосподарським виробництвом і захистом економічних інтересів кооперативів, поданням їм інформаційної, консультативно-методичної та іншої допомоги.

Кооперативи та їх об'єднання мають право виступати засновниками різних видів підприємств, мати представництва в інших регіонах України та за її межами. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив не займається сільськогосподарським виробництвом, а тільки надає послуги господарствам-членам (табл. 4). Члени обслуговуючого кооперативу не працюють у кооперативі. Кожний з них працює в своєму господарстві та отримує від кооперативу послуги.

Для особистих підсобних господарств обслуговуючий кооператив вважається єдиним засобом підвищення рівня механізації і своєчасного виконання сільськогосподарських робіт, запровадження прогресивних технологій виробництва, збереження, переробки і збуту продукції.

Об'єктивною необхідністю на селі є створення молочарських та технічних кооперативів.

Для власників особистих підсобних господарств молоко є головним джерелом доходів. Однак селяни зустрічаються з труднощами під час збуту власної продукції. Вони продають її за низькими цінами, іноді із значними затриманнями оплати за молоко. Використовують значну частину молока для годівлі худоби. Тобто, відсутня система, яка б дозволила індивідуальним виробникам молока реалізувати продукцію на справедливих умовах.

Таблиця 4

Характерні ознаки обслуговуючих кооперативів

Виробничі кооперативи	Обслуговуючі кооперативи
Діяльність	
Сільськогосподарське виробництво	Постачання матеріально-технічних засобів; зберігання, переробка, збут, спільне використання техніки та інші послуги
Члени	
Працюють у підприємстві та отримують доходи	Громадяни, сільськогосподарські підприємства, власники особистих підсобних господарств, фермери. Займаються власною господарською діяльністю, від якої отримують доходи
Участь членів у діяльності та їх внески	
Вносять свою працю, землю та майно	Вносять паї пропорційно до отриманих послуг
Власність кооперативу	
Володіє господарським виробничим майном та землею, і є власником сільськогосподарської продукції	Має те майно, яке йому необхідне для здійснення діяльності. Не володіє землею ні сільськогосподарською продукцією, яка залишається власністю його членів
Економічний результат	
Ставить за мету отримання прибутку, який розподіляється між членами	Не ставить за мету отримання прибутку. Результат (прибуток) розподіляється пропорційно до обсягу отриманих послуг. Послуга надаються за собівартістю.

Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив - це неприбутковий тип підприємства, що забезпечує своїх членів послугами, які необхідні їм для власних господарств; не ставить за мету отримання прибутку для себе, а прагне збільшити прибуток господарств своїх членів.

Результати річної діяльності кооперативу розподіляються серед членів у формі кооперативних виплат пропорційно до участі в економічній діяльності кооперативу.

Формування агросервісних структур на селі. Нові сервісні формування на селі доцільно організовувати як на базі обслуговуючих підрозділів колективних сільськогосподарських підприємств при їх приватизації так і на капітальні

вкладення окремих підприємств.

Створення сервісних формувань найдоцільніше здійснювати з правом юридичної особи, де визначатимуть свою виробничу програму, формуватимуть фонди споживання, розвитку виробництва, соціальний, резервний та ін. Це забезпечить самокупність та розширене відтворення, зростання обсягу виробництва та ефективності. Економічні відносини між виробничими та обслуговуючими підрозділами ґрунтуються на договірних засадах за принципом купівлі-продажу.

Слід створювати на селі приватні та кооперативні структури аграрного сервісу для надання послуг селянським (фермерським) господарствам, окремим їх споживачам з метою розвитку конкурентного середовища. Це можуть бути пункти прокату техніки та надання послуг, малі підприємства з діагностування, технічного обслуговування, ремонту окремих складних систем машин тощо.

Для ефективного використання виробничого потенціалу села в умовах застосування єдиного земельного податку найбільш доцільно об'єднати всі виробничі і сервісні формування в сільській аграрний концерн (рис. 6).

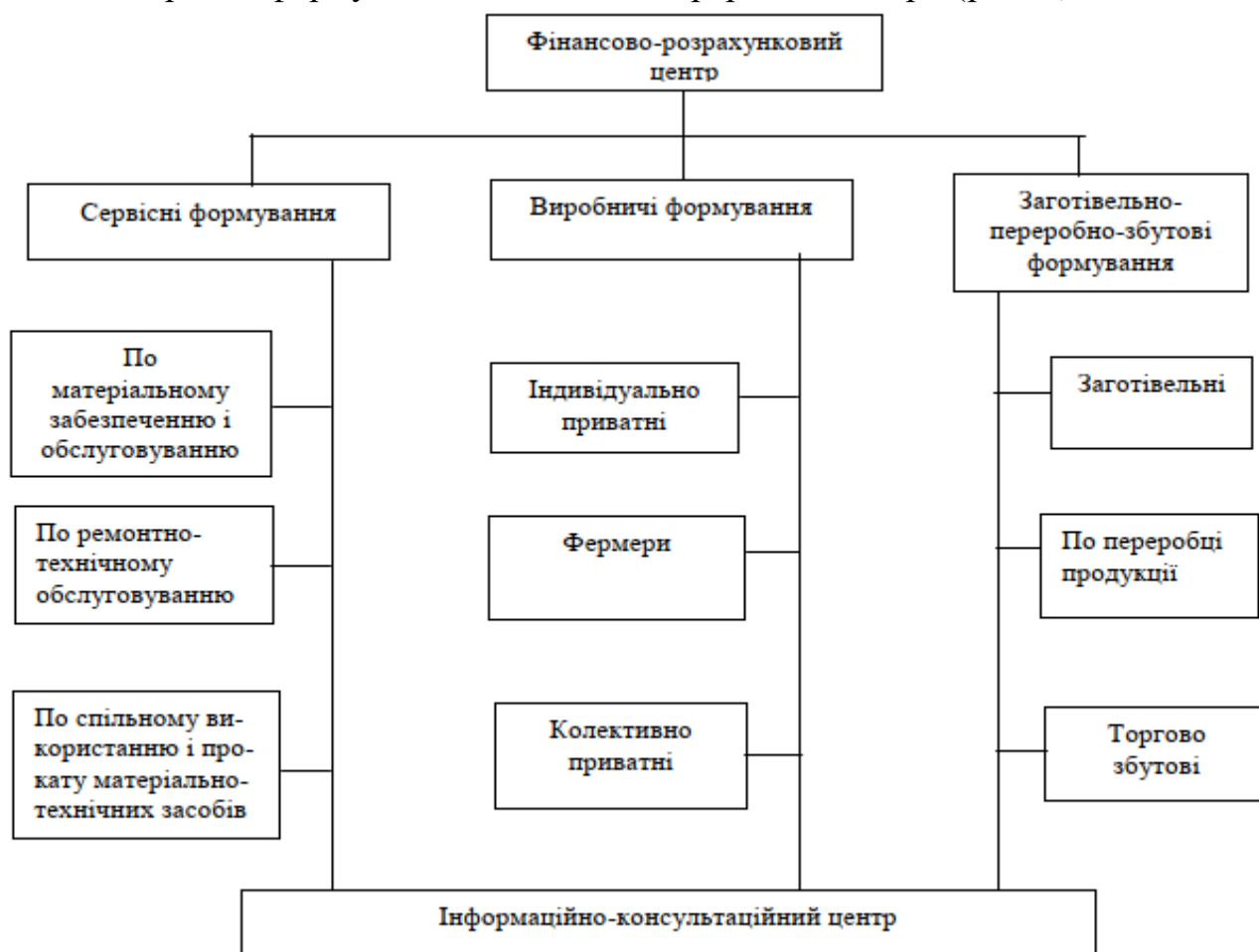


Рис. 6. Організаційна структура сільського аграрного концерну

Сільський аграрний концерн – це організаційне об'єднання всіх приватних виробничих, сервісних, переробних структур в одне крупне підприємство з єдиним фінансово-розрахунковим центром. Організаційно-правовою формою концерну є сільськогосподарський багатогалузевий кооператив.

На районному рівні необхідно організувати на кооперативних засадах машинно-технологічні і машинно-тракторні станції, механізовані загони по збиранню зернових, кормових, просапних та інших культур, прокатні пункти, постачання технічних засобів через біржову торгівлю та комерційні структури, розширити використання лізингових операцій.

Пункти прокату слід створювати як госпрозрахункові підрозділи райагropостачів, ремонтно-транспортних підприємств, машинних дворів та інших господарських структур або на самотійному балансі. Пункт надає у прокат наявні технічні засоби, виконує своїми силами та засобами землерийні, меліоративні, транспортні, навантажувально-розвантажувальні роботи, роботи по обробітку ґрунту, боротьбі з шкідниками рослин, збиранні врожаю в садово-городніх кооперативах, присадибних ділянках фермерів та окремих споживачів, здійснює відновлення та реалізацію частково зношеної техніки. Він також вивчає обсяг робіт та послуг, потребу в технічних засобах, утримує їх в роботоздатному стані, організовує ремонт та здійснює технічне обслуговування та лізингову діяльність. Відносини між пунктом прокату та споживачами робіт і послуг регулюються договірними умовами.

На базі агротехсервісних підприємств обласної і міжрайонної спеціалізації та ремонтних заводів доцільно створювати відкриті акціонерні товариства. Основною їх функцією повинно бути розміщення замовлень на поставку матеріальних ресурсів, проведення єдиної технічної політики в ремонтному виробництві, створення нових виробництв продукції машинобудування, відновлення зношених деталей, а також організація централізованої закупівлі матеріально-технічних ресурсів. Обласні сервісні організації слід перетворити на технічні центри, які б виконували функції координування районних підприємств у наданні послуг, регулюванні економічних взаємовідносин.

На національному рівні має відбуватися послідовна заміна державної власності приватною. Концерн "Укртехсервіс" доцільно перетворити в акціонерне товариство з покладанням на нього відповідальності за формування єдиної технічної політики в сільськогосподарському машинобудуванні, ремонтному виробництві, механізації рослинництва і тваринництва, централізованій закупівлі найважливіших видів ресурсів, включаючи нафтопродукти.

Кредитні спілки. Міжнародна практика та власна історія України свідчать, що кредитні спілки виникали там і тоді, коли небагаті люди мали потребу в певних фінансових послуг, яких не надавала жодна фінансова інституція.

Кредитна спілка створюється на підставі рішення установчих зборів. Чисельність засновників (членів) кредитної спілки відповідно до Закону України "Про кредитні спілки*" не може бути меншою ніж 50 осіб, які відповідно до цього Закону можуть бути членами кредитної спілки та об'єднані хоча б за однією з таких ознак: мають спільне місце чи навчання або належать до однієї місцевої (включаючи районні та обласні) профспілкової, іншої громадської чи релігійної організації або проживають в одному селі, селищі, місті, районі, області.

У Статуті кредитної спілки обов'язково зазначаються:

- найменування кредитної спілки та її юридична адреса;
- мета створення і завдання кредитної спілки;
- ознака членства у кредитній спілці;
- порядок утворення та діяльності органів управління кредитної спілки, порядок утворення філій та відділень, їх повноваження;
- права та обов'язки членів кредитної спілки;
- умови і порядок вступу до кредитної спілки, порядок припинення членства;
- порядок сплати вступних та інших внесків;
- джерела надходження і порядок використання коштів та іншого майна кредитної спілки, в тому числі порядок і умови надання кредитів членам кредитної спілки, порядок формування та . •- використання фондів, утворених спілкою;
- порядок звітності та здійснення контролю за діяльністю органів .управління кредитної спілки;
- порядок припинення діяльності кредитної спілки та вирішення 'Майнових питань у зв'язку з її ліквідацією (реорганізацією);
- порядок покриття можливих збитків кредитної спілки;
- порядок розподілу доходів кредитної спілки.

Для державної реєстрації кредитної спілки подаються такі документи:

- заява встановленого зразка про державну реєстрацію кредитної спілки;
- протокол установчих зборів, до якого додається реєстр осіб, які брали участь в установчих зборах (список засновників кредитної спілки);
- статут кредитної спілки (5 примірників);
- копія платіжного документа про сплату реєстраційного збору.

Статут кредитної спілки скріплюється підписом голови спостережної ради кредитної спілки, достовірність якого засвідчується нотаріально.

Державна реєстрація кредитних спілок проводиться за наявності всіх необхідних документів протягом одного календарного місяця.

Реєстрація кредитних спілок здійснюється шляхом внесення відповідного запису до державного реєстру фінансових установ (далі - Державний реєстр).

Агропромислово-фінансові групи. На сучасному етапі створюються і діють ПФГ, в тому числі і в сільському господарстві, відповідно до Закону України —Про промислово-фінансові групи в Україні¹¹ від 21 листопада 1995 року, Положення КМУ —Про створення (реєстрацію, реорганізацію та ліквідацію) промислово- фінансових груп¹² (№ 781 від 20 липня 1996р.), Указу Президента України —Про окремі питання створення промислово-фінансових груп¹³ № 754/98 від 8.07.98 та Генеральної угоди про сумісну діяльність між підприємствами-учасниками і головним підприємством, яка затверджується КМУ, а також ряду інших законів, постанов та наказів, які регламентують діяльність ПФГ.

Організаційно-господарська структура ПФГ на відміну від інших корпоративних структур створюється з метою реалізації великомасштабних

інвестиційних проектів, спрясована на мінімазіцію витрат виробництва та оптимізацію інвестиційного процесу, організацію та управління консолідованими фінансами.

Доцільним є створення ПФГ в експортних галузях АПК (зернова, олійно-жирова, цукрова, молочна м'ясна, плодоягідна, овочева; виробництво екологічно чистої продукції дитячого харчування) шляхом впровадження сучасних енерго- та ресурсозберігаючих безвтратних технологій в цих галузях, які б охопили весь технологічний цикл, включаючи виробництво, переробку, зберігання, транспортування, упаковку, рекламу що сприяло б наближенню витрат виробництва на одиницю продукції до підприємств світового рівня, досягненню якості, цін та дизайну експортної продукції сільського господарства на рівні світових стандартів.

Створення і функціонування в АПК інтеграційних об'єднань за участю фінансового, промислового капіталу та іноземних інвесторів є найбільш коротким шляхом виведення сільського господарства України на рівень найбільш розвинутих в аграрному відношенні країн.

Для створення промислово-фінансової групи в кожному конкретному випадку обов'язкова наявність певних умов, зокрема:

- добровільна ініціатива регіонів;
- достатній виробничий та фінансовий потенціал учасників для досягнення мети створення;
- наявність інтегратора, який має стабільний фінансовий стан;
- можливість працювати в перші роки створення за рахунок власних ресурсів;
- наявність ініціативної групи по створенню для підготовки відповідної документації та узгодження з урядовими та відомчими інстанціями.

Відсутність хоча б однієї умови ставить під сумнів позитивне рішення щодо створення і державну реєстрацію ПФГ.

Агропромислово-фінансова група як специфічна корпоративна організаційна форма має стати рівноправною формою господарювання інтеграційного характеру в аграрній сфері. Вона створюється як статутна або договірна організаційна структура шляхом об'єднання сільськогосподарськими, промисловими підприємствами, банками та іншими суб'єктами підприємницької діяльності повністю або частково належного їм майна, фінансових ресурсів, а також передачі права управління виробничою, науковою, фінансовою та комерційною діяльністю з метою управління складними спільними проектами, які потребують значних фінансових ресурсів, спільними фінансами, маркетинговою діяльністю, інформаційними потоками.

Головне підприємство є координаційним центром і виступає від імені ПФГ у відносинах з третіми особами, в тому числі і з державою, здійснює управління, маркетингову діяльність, інформаційне забезпечення, веде консолідовану звітність та сплачує податки по спільній діяльності учасників групи.

Суттєво змінюються і функції банку в такій структурі і збільшується

привабливість співробітництва з агропромисловою сферою. Створюються реальні можливості для довгострокового кредитування аграрного сектору, яке включає весь комплекс робіт з обслуговування інвестиційної програми – від розробки проекту до його впровадження у виробництво, суттєвого розширення сфери застосування сучасних банківських послуг – клірингових, факторингових розрахунків, лізингових операцій. Банк в складі ПФГ може виступати депозитарним, реєстраційним, розрахунково-кліринговим та консультаційним центром, трастовим інститутом. Банк отримує додаткову вигоду від управління капіталом підприємства. Це вигідно і для підприємства, яке передає банку право оперувати своїми активами, між ним і банком встановлюються тісні економічні взаємозв'язки, банк може надати виробництву висококваліфіковану допомогу, щоб зменшити фінансові ризики.

Схема руху фінансових ресурсів в структурі ПФГ також свідчить про додаткові можливості для товаровиробників за їх залученню до потреб виробництва та збільшення доступності кредиту, а для банків – за розширенням сфери їх діяльності в результаті залучення додаткових кредитних ресурсів та здійснення різноманітних банківських операцій.

Основні організаційні етапи, що передують створенню ПФГ включають:

- створення ініціативної групи засновників;
- підбір учасників групи, які виявили бажання об'єднатися за регіональним або технологічним принципом з урахуванням господарських зв'язків, що склалися між суб'єктами підприємницької діяльності, їх виробничого та фінансового потенціалу, розробка стратегії та обґрунтування мети спільної діяльності на перспективу;
- оцінка фінансового стану учасників, конкурентоспроможності продукції, ринків збуту кожного з учасників, загальна фінансова оцінка та економічна доцільність створення;
- визначення інтегратора ПФГ – головного підприємства;
- розробка механізму координації спільної діяльності учасників шляхом впровадження відповідних управлінських структур;
- вибір організаційно-правової форми ПФГ;
- підготовка основної документації для прийняття КМУ рішення про створення ПФГ та її державна реєстрація).

Питання про створення ПФГ порушує перед Кабінетом Міністрів уповноважена особа (особи) ініціаторів створення ПФГ, яка подає на ім'я Прем'єр-міністра України такі документи:

- доручення ініціаторів створення ПФГ на право уповноваженої особи представляти в КМУ проект створення;
- Генеральну угоду про сумісну діяльність щодо виробництва кінцевої продукції ПФГ, підписану всіма засновниками;
- техніко-економічний проект обґрунтування створення ПФГ;
- висновки Міністерства аграрної політики України, Фонду державного майна

України, Антимонопольного комітету України, Мінекономіки України щодо доцільності створення, стосовно ТЕО та Генеральної угоди;

- документ про перерахування до Держбюджету України Державного мита в розмірі тисячі встановленого чинним законодавством неоподаткованого мінімуму доходів на місяць.

У випадку прийняття Кабінетом Міністрів України позитивного рішення про створення, воно затверджується постановою КМУ про створення з одночасним затвердженням: Генеральної угоди про сумісну діяльність щодо виробництва кінцевої продукції; назви ПФГ; головного підприємства ПФГ; президента ПФГ; вичерпного переліку учасників ПФГ; вичерпного переліку найменувань кінцевої продукції ПФГ; інших умов відповідно до повноважень КМУ у межах чинного законодавства.

ЛЕКЦІЯ 3. Організація технічного сервісу

3.1. Зарубіжний досвід функціонування технічного сервісу в сільському господарстві

Технічне забезпечення сільського господарства. В організаційній структурі реалізації, ремонту і обслуговування сільськогосподарської техніки в США можна виділити три основні ланки: виробник, дилер і споживач (фермер). Близько 90% компаній-виробників організують продаж, технічне обслуговування сільськогосподарської техніки, постачання запасних частин через мережу незалежних дилерських пунктів. Нескладний розрахунок показує, що на одного дилера в США припадає в середньому приблизно стільки ж тракторів, скільки на одне ремонтно-виробниче підприємство "Агропромтехніка" /РВП/ в Україні. Проте, маючи меншу зону обслуговування, менший обсяг виконаних робіт в розрахунку на одну машину, дилерські пункти виконують не лише основну частину всього комплексу робіт по технічному сервісу сільськогосподарської техніки, а й займаються іншими видами діяльності, які поки що не набули поширення в Україні: продажем техніки, яка вже була в експлуатації, здачею техніки в оренду тощо.

Стосунки компаній-виробників з дилерами мають діловий характер. Дилери, як правило, юридично і економічно самостійні. Свої взаємовідносини з однією чи кількома компаніями, техніку яких вони реалізують на ринку, оформляють договором, в якому визначається взаємна відповідальність сторін. Дилери прогнозують потребу в техніці у зоні своєї діяльності на 2-3 роки, враховуючи нагромаджений досвід її реалізації в даному регіоні, фінансовий стан ферм і значною мірою, як стверджує більшість дилерів, інтуїцію.

Кожна компанія періодично (2 рази на рік) публікує прейскурант рекомендованих роздрібних цін на всі види техніки. Вони служать орієнтиром для

дилера та фермера. Компанія продає дилеру техніку зі знижкою 10-30% залежно від попиту на конкретну категорію машин. Знижка розрахована на покриття його витрат, пов'язаних з транспортуванням придбаної техніки, організацією її продажу, післяпродажним обслуговуванням, гарантійним ремонтом, а також включає можливий прибуток.

Дилер повинен оплатити техніку протягом 6-15 місяців з моменту її поставки (залежно від виду машин). Однак, якщо машина реалізована раніше встановленого терміну, дилер повинен негайно провести виплату компанії. Найчастіше це стосується реалізації дилерам запасних частин, складальних одиниць, виробництво яких для тракторів і сільськогосподарських машин становить 25-30% від вартості випущених машин, а по деяких машинах — 50— 60%. Знижки дилерам на запасні частини становлять 30% від рівня рекомендованих роздрібних цін.

Дилер, який реалізує нову техніку, несе відповідальність перед компанією за її гарантійне обслуговування. Цей вид обслуговування поширюється на обладнання компанії, реалізоване лише першому покупцеві. Компанія «Джон Дір» встановила гарантійний строк на трактори — 24 місяці (без лімітування годин роботи), на інше обладнання— і 2 місяців (також без обмеження годинного виробітку). Дана гарантія не стосується шин, радіоапаратури та акумуляторних батарей. Гарантійний строк на нові запчастини — 90 днів. Дилер не має права від імені компанії давати будь-які зобов'язання або обіцянки щодо зміни строків гарантійного обслуговування техніки.

Компанії допомагають дилерам в обслуговуванні клієнтів. Становить інтерес організація такої служби в компанії «Кіто». До її складу належать шість підрозділів: діловий, підвищення кваліфікації, технічних публікацій, обслуговування клієнтів, польового обслуговування і гарантійний.

Діловий підрозділ своєчасно забезпечує дилерів технічною інформацією, а також збирає і узагальнює інформацію про надійність роботи техніки. В підрозділі створені групи по категоріях техніки у складі 10-12 чол.

Підрозділ підвищення кваліфікації організує навчання і підвищення кваліфікації персоналу компанії (польових представників, дилерів, іноді великих клієнтів) на центральних пунктах і в регіонах (головним чином, шляхом організації семінарів для дилерів на базі одного з провідних дилерських господарств). Крім того, підрозділ розробляє програми навчання, а також видає посібники по курсах навчання. Тут працює 25 співробітників.

Підрозділи технічних публікацій розробляють і публікують інструкції по експлуатації (поставляються замовнику разом з машиною) та обслуговуванню техніки (для дилерів), випускають каталоги запасних частин (купають дилери за певну плату), відеофільми по обслуговуванню техніки (за рік компанія випускає приблизно 25 відеофільмів). У трьох відділеннях працює 175 чоловік.

Підрозділ обслуговування клієнтів займається анкетуванням клієнтів щодо якості сервісу, розглядає листи і скарги (за рік компанія одержує близько 100

листів), навчає польових представників і дилерів майстерності спілкування з клієнтами, розробляє рекомендації по плануванню та забезпеченню майстерні і дилерського пункту, реалізує фірмовий одяг компанії, розповсюджує спеціальну літературу по експлуатації техніки, консультує дилерів з різних питань організації та управління господарством. У складі підрозділу 10 співробітників, проте до роботи запрошуються польові представники компанії (на 15-20 дилерів 1 представник компанії).

У підрозділі польового обслуговування працює 170 чоловік, які координують роботу по всій Північній Америці, що поділена на 5 територій. Діяльність на кожній з них очолює менеджер по сервісу, якому підпорядковані два менеджери по сервісу і три — спеціалісти з різних категорій машин. Менеджери по сервісу мають по 10 польових представників. Служба польового сервісу навчає дилерів організації і технології сервісу; проводить семінари для фермерів-власників техніки (одноденні) на базі одного з кращих дилерських господарств; консультує дилерів відносно організації та оснащення дилерського господарства, використання розробок підрозділу обслуговування клієнтів; надає практичну допомогу дилеру у вирішенні складних питань ремонту та обслуговування; здійснює контроль за відповідями на листи і скарги клієнтів разом з підрозділом обслуговування клієнтів; дає консультації щодо організації роботи дилерського господарства.

Підрозділ гарантійного ремонту розробляє умови і строки гарантії, документацію на оформлення гарантійних ремонтів, нові схеми гарантійних послуг (наприклад, продовження гарантії): встановлює розцінки на послуги дилерів протягом гарантійного строку; здійснює вибірковий контроль за якістю гарантійного обслуговування, виконаного дилером; оформляє дилерам оплату робіт по гарантійному обслуговуванню; узагальнює інформацію по відмовах техніки в період гарантій (види відмов, затрати на ремонт та ін.).

Коло стосунків дилера і клієнта (фермера) охоплює реалізацію нової техніки і запасних частин, комісійну торгівлю технікою, різні види обслуговування та ремонту машин і обладнання, навчання клієнтів експлуатації техніки. Ціну на нову техніку встановлює дилер за домовленістю з покупцем. При цьому верхня її межа — це, як правило, рекомендована компанією роздрібна ціна.

Система технічного сервісу сільськогосподарської техніки у США характеризується тісними, переважно економічними зв'язками фірм-виробників із споживачами техніки через створення і розвиток різноманітних форм та ланок технічного обслуговування і ремонту. Економічна самостійність більшості ланок технічного сервісу дає змогу визначити доцільність зміни напрямку виробничої діяльності у відповідності з попитом ринку, забезпечити зворотний зв'язок з виробником техніки. Так, підвищення цін на нову техніку і збільшення ринку частково спрацьованої техніки, який став займати велику частку в продажі, спонукають виробника (поряд з конкуренцією) вдосконалювати техніку і форми технічного сервісу.

Обслуговування і ремонт техніки. До видів техобслуговування в європейських країнах відносять обслуговування, техогляд, ремонт. Перший вид (або етап) практично завжди виконує сам фермер. Сюди входять чистка, мащення (заміна масла), консервація, регулювання робочих органів, періодична заміна деяких простих деталей (свічок запальних, фільтрів). Техогляд і ремонт здійснюють на сімейних фермах лише при наявності кваліфікованого персоналу і необхідного технічного обладнання. Звичайно ці операції виконують у ремонтній майстерні. Сільськогосподарські підрядники, різні водні і земельні асоціації, які мають власну техніку, самі здійснюють огляд і ремонт, за винятком тих випадків, коли потрібен спеціальний ремонт. Вони навіть створюють ремонтне обладнання власних конструкцій.

Аналіз показав, що у Швеції з усього обсягу ремонтних робіт 43% виконується на фермах, 33% припадає на фірмове обслуговування, 24% — на інші підприємства (в основному дилерські). Найчастіше на фермах проводять відносно прості види ремонту, а більш складні і ресурсомісткі виконують по договору у спеціалізованих ремонтних майстернях. Так, 45% поломок тракторів ліквідується на фермах, 55% — у фірмових та інших майстернях, для плугів — відповідно 85 і 15%. За оцінкою шведських учених, обсяги ремонту, що виконується на фермах, зберігатимуться або навіть збільшаться. Основна причина — бажання фермерів знизити затрати на ремонт.

У зв'язку з подорожчанням нової техніки і погіршенням загального фінансового стану фермерських господарств усе більшого розвитку набувають спеціалізовані служби і підрозділи по ремонту техніки, відновленню деталей та вузлів машин з наступною їх реалізацією як запасних частин.

Основна частина таких підприємств забезпечена обладнанням на рівні середнього дилерського пункту, а то й нижче, а інші, що ближче до сільської місцевості, являють собою майданчики для спрацьованої техніки, з якої за бажанням клієнтів знімають необхідні деталі і вузли.

Частково спрацьовані машини купують фермери і дилерські пункти, збільшуючи обсяг комісійної торгівлі сільськогосподарською технікою. Оцінюють їх в основному за зовнішнім виглядом і станом базисних деталей (кабіни, двигуна, шин та ін.). для чого розроблені відповідні рекомендації. Відновлені і частково спрацьовані деталі та вузли у середньому майже наполовину дешевші.

Становить інтерес практика реалізації тракторів дилерською фірмою «Кепітал Машинері». Торгові агенти дилера (фірми «Кепітал Машинері»), які ведуть переговори з покупцями, можуть встановлювати ціну не вищу від рекомендованої компанією. Якщо трактор продано за максимальну ціну, торговий агент отримує 2,5% преміальних від цієї суми. Залежно від ситуації дилер дозволяє торговому агенту продавати трактори по ціні, нижчій рекомендованої. При цьому частка преміальних відрахувань торговому агенту знижується. Агент має право без узгодження з дилером надавати покупцеві знижку до 17% від рекомендованої ціни. При максимальному

розмірі знижки (17%) агент отримує преміальні лише 1,5% від суми реалізації трактора. За погодженням з дилером агент може реалізувати трактор і по більш низькій ціні, але тоді частка преміальних знижується до 1 % і менше.

У дилерському господарстві «Уолкер Шорк Інтернешнл» (м. Рошельє, штат Іллінойс) на запасні частини припадає 17% від загального обсягу реалізації і 30% від загального доходу. На складі дилерського господарства «Штрайт Матгер Імплемент Компані» (м. Бримфілд, шт. Іллінойс) зберігаються деталі і складальні одиниці ІЗ тис. найменувань на суму 300-400 тис. дол. Система обліку наявності і руху запасних частин повністю комп'ютеризована. Комп'ютер дилера підключено до мережі компанії «Джон Дір». Комп'ютеризована система постійно стежить за номенклатурою і наявністю запасних частин на складі відповідно до параметрів, визначених дилером. Наприкінці кожного робочого дня у комп'ютер вводиться інформація про рух запасних частин. Комп'ютерна програма щотижня видає дилеру рекомендації про необхідність поповнення складських запасів тими чи іншими запасними частинами і формулює проект заявки. Поточні замовлення на поповнення складських запасів оформляються щотижневе. Згідно з ними компанія доставляє запасні частини дилеру на протязі тижня. Таким же чином оформляються поточні замовлення фермерів.

На торгівлю безпосередньо зі складу або за поточними замовленнями припадає 85 % від усього обсягу реалізації запасних частин. Решта 15% — термінові замовлення. Оптимізація номенклатури і кількості запасних частин на складі — одна з важливих проблем для дилера. Майже половина запасних частин на його складах заяложується і продається за зниженими цінами. Загальні витрати на зберігання сягають 25-30% від загальних виробничих витрат дилерського пункту. З метою їх скорочення на дилерських пунктах впроваджуються комп'ютерні системи. Враховуючи рекомендації компанії, дилер завозить нову деталь, якщо її питали 5-10 разів протягом року, а ліквідує запаси на ті запасні частини, які за 12-18 місяців фермери не вимагали жодного разу. Дилери великих компаній сільськогосподарського машинобудування в зоні кукурудзяного поясу США (штати Іллінойс, Індіана Вісконсин, Айова, Небраска) реалізують і обслуговують техніку в районі радіусом до 50 км, де вони мають 300-500 постійних клієнтів. Типовий дилерський пункт у цій частині країни складається із відкритої площадки, на якій виставлена техніка; майстерні; складу запасних частин; кімнати для інструменту; приміщень для персоналу, складання, миття і фарбування машин; контори та залу для відвідувачів. На дилерському пункті звичайно зайняті 10-30 чол. У штаті дилерського господарства «Уолкер Шорк Інтернешнл» (м. Рошельє) 25 чол.: головний управляючий (він же власник), 6 агентів по продажу техніки; 2 службовці, 4 — на складі запасних частин; 11 — у ремонтній майстерні (включаючи 2 менеджерів); прибиральниця. Є 5 вакантних місць (2 — на складі і 3 — в ремонтній майстерні). На дилерському пункті «Штрайт-Маттер Імплемент Компані» в м. Бримфілд працює 14 чоловік: головний управляючий, 2 агенти з продажу техніки, 3 складські працівники, 7 — у ремонтній майстерні і бухгалтер. Таким чином, на

службу ремонту та обслуговування техніки припадає майже половина персоналу пункту.

Дилер виконує три види обслуговування; передпродажне, під час продажу і післяпродажне, а також гарантійний та післягарантійний ремонт техніки. Передпродажне обслуговування включає в себе доукомплектування машини, перевірку її роботи, регулювання, обкатку протягом 1 години і надання їй товарного вигляду. Під час продажу дилер протягом 1-2 годин знайомить покупця із загальною будовою машини, особливостями роботи на ній, інструкцією з експлуатації, пояснює основи обслуговування машини, правила техніки безпеки, умови гарантії.

Післяпродажне обслуговування передбачає, перш за все, відвідання покупця в перші 10-12 днів після придбання машини для консультацій і відповідей на запитання, що виникли у клієнта, з експлуатації техніки. Не менш важливе завдання у цей час, як вважають дилери, — запевнити клієнта у правильності його вибору.

В рамках передпродажного обслуговування проводиться перевірка машин після 100-200 годин роботи. Вона передбачає візуальний огляд, обговорення питань експлуатації, рекомендації по придбанню додаткового обладнання, регулюванню. У більшості випадків перевірка проводиться в майстерні дилера і триває близько 4 годин.

Ремонт техніки проводиться як у майстерні дилера, так і з виїздом до клієнта. Після огляду машини дилер або його представник узгоджує з клієнтом обсяг ремонтних робіт, інформує про їх орієнтовну вартість, пояснює свої зобов'язання.

При надходженні машин до майстерні для обслуговування або ремонту оформлюється карта-наряд, у якій машині присвоюється ідентифікаційний код, що складається із цифр номера моделі та її серійного номера. В карті вказується також завод-виробник, рік випуску, дата придбання, прізвище власника та інші відомості. Майстер (менеджер) визначає конкретного виконавця робіт, складає разом з ним перелік необхідних операцій, визначає потребу в запасних частинах і матеріалах. Ця інформація передається на склад. У карті фіксується також час, витрачений механіком на виконання робіт. По закінченні робіт проводиться калькуляція, і клієнту видається рахунок.

Якщо ремонт виконано недоброякісно, дилер разом з майстром ліквідують несправності. Якщо механік, на думку дилера, ремонтує машину дуже довго, дилер за згодою майстра може надати клієнту рахунок до сплати за меншу кількість робочих годин механіка. Фінансові санкції механіку за це не пред'являються, проте дилер веде рахунок «списаних» у кожного механіка годин і наприкінці року враховує їх при розгляді питання про підвищення оплати праці

В США практикуються два способи оплати клієнтами ремонтних робіт на дилерському пункті: тарифна— за певні види робіт і погодинна — за фактично затрачений час на ремонт. Клієнт оплачує також вартість запасних частин і матеріалів.

У першому випадку при оцінці вартості ремонту дилер користується довідником нормативів затрат робочого часу за видами ремонтних робіт. Довідники випускає компанія-виробник техніки. Оновлюють їх приблизно через кожні шість місяців.

У другому випадку клієнт оплачує робочий час, фактично затрачений механіком на ремонт. Затрати часу механіка на виконання окремих операцій реєструються з точністю до 6 хв. Облік робочого часу ведеться в журналах за допомогою перфокарт, а останнім часом операції обліку на багатьох дилерських пунктах комп'ютеризовані. Близько 80% дилерів визначають вартість ремонту за другим методом, оскільки перший не стимулює високої якості робіт

У ФРН середньорічна вартість технічного обслуговування тракторів визначається з розрахунку 0,15 марок на 1 га, і при використанні трактора від 500 до 1500 мото-годин на рік становить від 5 до 10% закупівельної ціни. При існуючій організації зв'язків виробника техніки і користувача є можливість підтримувати техніку в працездатному стані власними силами у своїй майстерні.

Середня вартість обслуговування техніки за рік у Великобританії — 50 дол./га, Нідерландах — 50-185, Швеції — 50-100, Австрії — 73, Франції — 91. Ця величина, співвіднесена до закупівельної ціни машини, показує конкретну необхідність ремонту. Для сільськогосподарської техніки і обладнання вона становить 1-5%. Витрати на обслуговування, які розглядаються як конкретна величина, часто бувають пропорційними площі господарства або поголів'ю худоби, а для тракторів — кількості годин експлуатації і потужності. Величина може бути набагато більшою лише при збільшенні строку служби машини. Вона показує, для яких машин потрібне особливо старанне технічне обслуговування, а де необхідні конструктивні удосконалення. Підраховано, що витрати на запасні частини протягом строку служби техніки сягають 60% вартості нових тракторів і самохідних машин.

У Швеції спостерігається високий ступінь конкуренції між фірмовими, кооперативними і приватними підприємствами як за наповнення ринку сільськогосподарською технікою, так і за її обслуговування. Госпрозрахункові торгово-сервісні центри при дилерських кооперативах, які діють у різних регіонах, ліквідують усі поломки, проводять складний і трудомісткий ремонт. Фермери не зв'язані з дилерськими конторами договорами і можуть звертатися до будь-якого дилера, орієнтуючись на якість і вартість послуг. Нормальний строк для ліквідації поломки — не більше 24 годин з моменту подачі заявки. Оперативному обслуговуванню фермерів у значній мірі допомагає єдина інформаційна система по сервісу, створена на базі комп'ютерного центру і центральної бази.

В залежності від характеру поломки чи свого завантаження фермер може виконувати ремонт самостійно на фермі, в ремонтній майстерні або ж здати техніку для ремонту спеціалістам в одну з дилерських контор. Розрізняють звичайне і швидке обслуговування в разі поломки важливого механізму в робочий сезон. Швидке обслуговування, природно, обходиться дорожче, оскільки запасні частини

постачаються протягом доби. Виробники великих комбайнів і збиральних машин використовують для цього навіть гелікоптери, які приземляються на полі. В ході збиральних робіт спеціальною технікою обслуговування здійснюється іноді цілодобово. Це має велике значення при продажу сільськогосподарської техніки. Опитування, проведене серед фермерів у ФРН, дало такі результати:

- 86% фермерів підтримують зв'язок з одним або кількома спеціальними ремонтними підприємствами;
- 79% простих ремонтних робіт виконують самі фермери;
- 61% фермерів більше розраховують на «своє» ремонтне підприємство;
- ремонт обладнання при допомозі сусідів практикується не часто. Зі збільшенням масштабів господарства зменшується його прив'язаність до одного ремонтного підприємства.

Одночасно розширюється практика самостійного ремонту. Багато фермерів володіють технічними навиками і самі виконують численні операції по ремонту та обслуговуванню. Опитування показали, що фермери прагнуть самостійно здійснювати більший обсяг робіт по технічному обслуговуванню.

Прокат і оренда сільськогосподарської техніки. В умовах значного подорожчання сільськогосподарської техніки у багатьох розвинених країнах широко використовуються такі форми кооперації, як прокат і оренда. У Швеції, наприклад, для полегшення співробітництва в міжгосподарському використанні техніки у рамках відділень селянської спілки складають список машин, які окремі господарства можуть дати напрокат. Вибір техніки великий: від зернозбирального комбайна до прес-підбирача.

Консультанти по сільськогосподарській техніці при уповноважених по сільському господарству постійно видають орієнтовний цінник щодо прокату сільськогосподарської техніки. Ці ціни базуються на фактичному використанні тракторів або колісних навантажувачів по 500-600 годин на більшості середніх ферм Швеції. Затрати на обслуговування визначаються на підставі досліджень Сільськогосподарського університету Швеції.

У Великобританії для виконання механізованих робіт фермер може вибрати один з трьох варіантів: а) допомогу підрядника-контрактора; б) оренду по контракту на 2-3 роки; в) короткострокову оренду або прокат. Переваги короткострокового прокату в тому, що наймач використовує на фермі додаткове обладнання стільки часу, скільки потрібно для закінчення робіт, а потім його не викупує, а повертає. Обладнання можна взяти в короткостроковий прокат у дилера або у спеціалізованого великого концерну. Якщо у фермера з'являється необхідність у додатковому обладнанні, концерн його надає на будь-який строк (тиждень, місяць, чотири місяці).

Однією з форм збуту сільськогосподарської техніки фірмами в зарубіжних країнах є організація її прокату з оператором, який працює на цій техніці, або без оператора на короткий чи тривалий строк. При короткостроковому прокаті фермер

наймає техніку на півдня або більше (до 6 міс.). Вартість прокату залежить від виду машини і виконаної роботи. За бажанням фермер може залишити цю техніку у себе, якщо 80-85% від плати за прокат буде зараховано до плати за машину, яка купується.

Аналіз зарубіжного досвіду використання сільськогосподарської техніки свідчить про високу ефективність пунктів прокату (оренди) техніки та різного обладнання. Вони скорочують дефіцит сучасних технічних засобів, а також капітальні вкладення та експлуатаційні витрати, пов'язані з їх виробництвом. Пункти прокату дають можливість раціонально використовувати складну дорогу техніку і повніше задовольняти замовлення споживачів, економити кошти і матеріальні ресурси. У багатьох країнах світу забезпечення фермерів засобами виробництва здійснюється через постачально-збутові кооперативи.

Організаційно-правові форми використання сільськогосподарської техніки. Збільшення витрат на придбання, утримання і експлуатацію техніки переконує в необхідності організації спільного використання сільгоспмашин. Це дає змогу зменшити капіталовкладення в техніку, експлуатацію тракторів і складних машин при повному їх завантаженні, наблизитись до оптимального співвідношення тракторів та причіпних (навісних) машин і раціонально використати кваліфіковані механізаторські кадри, технічний сервіс машин. Світова практика показала, що один з ефективних шляхів підвищення віддачі технічного потенціалу сільськогосподарського виробництва—розвиток міжгосподарських форм його використання, а також проведення підрядних (контрактних) робіт.

Міжгосподарське використання сільськогосподарського та іншого обладнання — реальна можливість знизити вплив таких негативних чинників, як невеликий розмір господарств, сезонні потреби в робочій силі, відсутність удосконаленої техніки, нестача фінансових ресурсів. Уряди багатьох країн підтримують міжгосподарське використання техніки шляхом регулювання податків, надання пільгових позичок і кредитів, субсидування послуг координаторів машинної кооперації та ін.

Багато фермерів не спроможні самостійно придбати нову дорогу техніку через нестачу фінансів. Крім того, з економічної точки зору окремі види техніки недоцільно купляти. Адже, щоб компенсувати затрати на амортизацію та одержати прибуток, технічні засоби мають перебувати в експлуатації певну кількість годин на рік. Одному невеликому господарству забезпечити це неможливо і доступно лише при міжгосподарському використанні техніки.

За оцінками дослідників Німеччини, мінімальне допустиме річне завантаження потужних тракторів становить 500 год., оптимальне — 600-700 год. Завантаження тракторів потужністю 88-110 квт (які застосовують переважно для обробітку ґрунту) у господарствах з площею орних земель від 500 до 1000 га має бути 200-400 год. Такі показники досягаються при міжгосподарському використанні тракторів, що скорочує виграє до 60 марок/га.

У Великобританії проводились дослідження по визначенню ефективності

використання тракторів на фермах розміром від 100 до 400 га. Спеціалісти відмічають, що найоптимальніші показники досягаються на фермах розміром 300-400 га. При менших розмірах спостерігається перенасиченість тракторами, зростають експлуатаційні затрати, потрібна більша кількість працюючих.

За розрахунками югославських учених, трактор середньої потужності при відповідній кількості навісного і причіпного знаряддя можна раціонально використовувати при обробці 50 га землі. Тому багато фермерських господарств, особливо дрібних та середніх, часто вдаються до різноманітних форм позагосподарського та міжгосподарського використання складної сільськогосподарської техніки. У зарубіжних статтях та вітчизняних публікаціях фахівці з міжгосподарського використання техніки вживають поняття «товариство», «домашній синдикат», «машинне об'єднання (кільце)», «машинний ринг», «гуртки по обміну технікою», «машинні списки» та ін. Вони запропонували їх класифікацію, в основу якої покладено ознаку власності.

Перша група — це товариства по спільному використанню техніки: машинні ринги, гуртки, списки та ін. Основна їх ознака — машина використовується на кількох фермах, але власник у неї один.

Основна ознака другої групи — користування машинами, що належать кільком власникам.

Третя група — це підприємства по наданню механізованих послуг, машини яких (власність одного чи кількох власників) є джерелом прибутку на відміну від фермера, для якого вони — знаряддя праці.

При організації міжгосподарського використання техніки потрібно враховувати:

- максимальне завантаження тракторів (наприклад, у ФРН — не менше 500 год.), зернозбиральних комбайнів («70 га) та інших машин;
- оптимальне співвідношення між кількістю тракторів і причіпних (навісних) машин та знаряддя.

Встановлено, що із збільшенням вартості сільськогосподарських машин на 1 трактор показники машиновикористання поліпшуються;

- співвідношення між наявною технікою і кваліфікованими механізаторами, між кількістю машин і засобами, які забезпечують їх технічний стан.

Залежно від структури сільського господарства і парку машинного обладнання у країнах Західної Європи показник щорічного використання тракторів становить приблизно 400-600 роб. год. для господарств і 800-900 роб. год. — для підрядників. При цьому в країнах Східної Європи він перевищує 700 роб. год. (у колишній НДР — 1100 год.).

При спільному використанні техніки взаємовідносини між партнерами будуються на договірній основі. При цьому обов'язково потрібно вирішити: яку частку придбаної техніки оплачує кожна сторона і на яких умовах; час і строки використання машин різними товаровиробниками; порядок ремонту і обслуговування машин, а

також умови розформування співтовариства.

Міжгосподарське використання техніки має як переваги, так і недоліки. До переваг відноситься:

- впровадження удосконалених методів і технологій на економічно вигідних умовах;
- досягнення оптимального завантаження сільськогосподарської техніки;
- використання дорогого обладнання;
- можливість застосування найновішої і продуктивної техніки;
- зниження затрат праці (зменшується необхідність у робочій силі в розрахунку на одиницю площі сільськогосподарських угідь);
- можливість наймати додаткову робочу силу в пікові періоди у сільському господарстві;
- раціональний розподіл робочої сили протягом усього року, якщо в кооперації беруть участь ферми з різною спеціалізацією;
- можливість ефективніше використовувати кваліфікацію окремих фермерів;
- підвищення доходів ферм;
- термінове забезпечення ферм сільськогосподарськими машинами;
- скорочуються загальні витрати на обладнання;
- зменшуються капітальні вкладення в обладнання, виникає можливість вигідніше використати наявні фонди;
- підвищується соціальне забезпечення при нещасних випадках, хворобах (зменшується господарський ризик);
- знижується напруженість робіт у піковий період;
- з'являється можливість розширити підприємство за рахунок використання власної робочої сили і машин на сусідніх фермах.

До стримуючих чинників спільного використання машин відноситься:

- недостатня інформація;
- допомога обладнанням відсутня в той час, коли найбільш необхідна;
- при наданні допомоги іншим менше часу лишається на обробіток свого поля;
- можливе занесення машинами бур'янів і різних хвороб з інших ферм;
- розміри і місцезнаходження поля можуть не підходити для використання великогабаритних машин;
- втрати часу в зв'язку із збільшенням обсягу адміністративної роботи;
- частіші поломки машин при спільному використанні і одноособовій відповідальності;
- виникнення суперечностей щодо податків (машини потрібні як засіб їх зменшення);
- недоліки державної системи стимулювання кооперації;
- наявність власних машин підвищує статус їхніх власників (страх втрати самостійності);

- виникнення непорозумінь із сусідами на перших кроках спільного використання машин;
- ризик несприятливих погідних факторів, отже, виникнення нерівних умов для кооперативів;
- ризик виникнення суперечностей між сусідами при врегулюванні спірних питань;
- ризик виникнення змін у самій кооперації.

Міжгосподарське використання обладнання спричиняє появу нових видів кооперативної діяльності, зокрема, спільних ремонтних майстерень, підприємств по закупівлі різних засобів виробництва тощо.

Технічний сервіс машин здійснюють на фермах, дилерських підприємствах (у тому числі з використанням мобільних ремонтних майстерень), у спеціалізованих ремонтних майстернях фірм-виробників, машинних об'єднаннях, а також у приватних майстернях. Обслуговування машин під час збирання урожаю часто здійснюється цілодобово. Дилерські ремонтні майстерні надають своє обладнання і площі в оренду фермерам.

Найпростішим видом кооперації у використанні техніки є сусідська взаємодопомога — усна домовленість між кількома фермерами щодо користування купленим новим та вже уживаним обладнанням. У ФРН є близько 200 об'єднань фермерів по використанню сільськогосподарської техніки і об'єднань по наданню допомоги господарствам, до складу яких входить 20% усіх господарств, тобто, охоплюється 30% корисної сільськогосподарської площі. Крім того, використовуються послуги близько 5 тисяч підрядників. Члени спільних парків сільськогосподарської техніки можуть скоротити витрати на нову техніку в середньому до 200 дол./га. Це значить, що на щорічне технічне обслуговування техніки витратиметься на 40 дол./га менше.

Іншою формою спільного використання техніки є гуртки по її обміну, до яких можуть належати від кількох десятків до кількох сотень селян. Особливість цієї форми в тому, що кожен член організації має право вибору: користуватися чи ні послугами певного гуртка. Юридичною формою такого об'єднання є асоціація, яка не ставить за мету одержання прибутку. Заплативши невеликий внесок, будь-який фермер може ввійти до складу гуртка, при цьому він лишається власником техніки і несе повну відповідальність за її ремонт та оновлення. Таким чином, кожен член гуртка користується можливостями, які надає організація, не беручи на себе юридичних, фінансових і технічних зобов'язань.

Усі машини є власністю членів гуртка, що забезпечує дбайливе ставлення до техніки. Важлива особливість гуртків у тому, що вони не прагнуть стати колективними господарствами, а сприяють ефективності сімейних ферм усіх видів. Якщо раніше послугами гуртків по обміну технікою або кооперативів по використанню сільськогосподарської техніки та інших форм кооперативів користувались в основному невеликі селянські господарства, то тепер уже більший

інтерес до них проявляють і великі підприємства. Окремі фермери або фермери, які належать до гуртків по обміну технікою, і кооперативи виконують 10% робіт у Голландії, 25% — ФРН, 30% — у Бельгії.

По-іншому, крім Франції та Німеччини, організовані кооперативні товариства спільного використання техніки у більшості країн Європи, а також в Америці та Канаді. Тут вони відомі як агросервісні гуртки. Канадські фермери об'єднуються в асоціації спільного використання техніки, наймають керуючого і, якщо необхідно, робітників. Членство у цій організації не обмежене ніякими рамками, до її складу приймаються на однакових умовах великі, середні, дрібні та часткові фермери. Найманий менеджер керує обміном послугами по використанню машин і праці між членами кооператива, впроваджує нові технології та інші інновації, які підвищують ефективність виробництва, здійснює платежі щодо послуг агросервісу.

У Швеції в рамках відділень селянського союзу міжгосподарське використання техніки здійснюється у формі машинного списку. При цьому не потрібна адміністрація, всі контракти здійснюються безпосередньо між самими фермерами. Списки машин, які окремі господарства можуть здавати напрокат, складаються на зборах відділення союзу.

Машинні ринги — це форма об'єднання фермерських господарств для спільного використання сільськогосподарської техніки і надання механізованих послуг стороннім організаціям. Звичайно машинний ринг не має власних машин, вони належать окремим членам. Ринг є посередником в організації використання машин його членами, а також усіма іншими зацікавленими особами, наприклад, з комунального господарства. Члени рингу періодично отримують фінансовий звіт по своїх кредитах і боргах, а ті, що не є членами, — рахунок машинного рингу. Суттєвою ознакою рингу є можливість його члена якнайповніше використати власні машини або через найом машин зекономити власні кошти.

Головний принцип об'єднання фермерів на міжгосподарській основі полягає в тому, що вільні у фермера машини використовують інші члени об'єднання. Розподіл машин здійснює управляючий.

Слід відмітити, що навіть в одній країні дуже важко відрізнити одну форму використання техніки від іншої. Назви у них різні, а умови роботи — схожі. Так, в Австрії діють об'єднання взаємної допомоги і спільного використання техніки, які самі не володіють складною сільськогосподарською технікою, а беруть її в оренду. Економічний ефект в об'єднанні на міжгосподарській основі досягається за рахунок кращого використання машин, зниження затрат на механізацію, поліпшення роботи техніки, повної механізації робіт у малих і середніх господарствах. Зменшуються капіталовкладення в техніку, забезпечується раціональний робочий процес. Завдяки спеціалізації досягається висока продуктивність. Використання техніки на міжгосподарській основі переважає на таких роботах, як збирання зернових і соломи, обмолот кукурудзи, внесення добрив і рідкого гною, заготівля сіна і т. д.

У Німеччині такі об'єднання відомі під назвою машинні товариства. До їх складу

входять, як правило, середні і великі фермерські господарства. Товариства спільно закупають складну і дорогу техніку. Якщо товариство складається з двох членів, то для кожного з них економія на придбанні машини становить 50% її вартості, при трьох кожен вносить не 50% вартості, а 33,3 %. Тому оптимальна кількість членів товариства — 2-3 чоловіка. Лише при придбанні дорогої техніки з чітко вираженою сезонністю її використання кількість членів у товаристві доцільно збільшити до 5-6.

У Швейцарії поширені фермерські об'єднання по спільному використанню складної і дорогої сільськогосподарської техніки і наданню взаємних послуг.

У Швеції в одній з областей 12 фермерських господарств розміром від 20 до 300 га створили рослинницьке акціонерне товариство, власниками якого є лише вони. За розробленим планом фермери об'єднали свої земельні наділи загальною площею 1400 га. Для ведення справ найняли управляючого. Фермерські господарства мовби здають в оренду свою землю строком на 5 років. Акціонерне товариство виступає самостійною організацією по відношенню до господарств, які входять до нього. Управляючий бере на себе повну відповідальність за роботи по рослинництву, які за розрахунками становлять 6 год/га. Робота оплачується відповідно до угоди, укладеної із сільськогосподарськими виробниками. За цією угодою члени товариства повинні виходити на роботу у певний час і виконувати певні види робіт за розпорядженням управляючого. Товариство створює власний машинний парк (він складається в основному з раніше експлуатованої техніки), який забезпечує вільний вибір машин для роботи на площі 1400 га. Якщо співвласники мають потрібну техніку, то товариство закупає її за звичайними ринковими цінами. Орендна плата в розмірі 600 крон/га визначена розрахунками. Кожен гектар — це одна акція товариства. Співвласники створюють правління, яке визначає основні напрямки діяльності акціонерного товариства. Співвласники товариства не тільки одержують плату за всі види робіт і ренту на внесений капітал, а й мають прибуток, який підлягає розподілу.

Найбільшого поширення у Франції та Польщі набули кооперативи по спільному використанню сільськогосподарської техніки. Діяльність кооперативу базується на довірі членів один до одного, а також на здатності групи людей-активістів (ядра кооперативу) організувати його роботу. Прийняття статуту кооперативу і певного внутрішнього розпорядку сприяє ліквідації неузгодженностей, запобігає виникненню суперечностей.

Машини, які знаходяться у розпорядженні кооперативів, як правило, є колективною власністю і за заявками фермерів (з використанням найманого персоналу) виконують у їхніх господарствах необхідні роботи. Поряд з цим існують об'єднання, де окремі види техніки залишаються приватною власністю їхніх членів і надаються власниками за узгодженими розцінками. Оплата виконаних робіт проводиться за розцінками, які щорічно затверджуються на загальних зборах членів кооперативу.

Останнім часом кооперативи приділяють усе більше уваги придбанню техніки

для переробки сільськогосподарської продукції. Фінансування кооперативів проводиться з трьох джерел: позики, дотації і власного капіталу. Державне сприяння кооперативам здійснюється у формі пільгового оподаткування та пільгових кредитів для придбання техніки.

Кооперативи є серйозними конкурентами підприємствам, які виконують механізовані послуги. Причому в цій боротьбі вони мають певну перевагу, бо не платять професійний податок та користуються іншими пільгами. Отже, приватні підприємці повинні досягати більшої продуктивності щоб отримати ті ж результати, що й кооперативи.

В зарубіжній практиці використовуються об'єднання невеликої кількості фермерів, які одержали назву – машинні пули. Машини купують спільно кілька фермерів при роздільному володінні. Вони розподіляють між собою капітальні вкладення, як правило, порівну, визначаючи частку щорічних витрат залежно від кількості годин використання обладнання на фермі. Якщо ферми дуже відрізняються за розмірами, то відповідно до них розподіляються і капітальні вкладення. Інші витрати розраховуються щорічно і розподіляються залежно від робочих годин на фермі.

Однією з найбільш ефективних форм використання сільськогосподарської техніки в зарубіжних країнах є контракт. Він дозволяє відмовитися від придбання потужних дорогих машин і тракторів, забезпечити максимальне завантаження яких впродовж року дуже важко. І хоч вартість послуг, які пропонуються фермерові за контрактом, досить висока, але всі сільськогосподарські роботи виконуються своєчасно і ефективно. За даними опитування, проведеного у Великобританії, 95% фермерів не знизили обсягів робіт, виконуваних за контрактом, а майже 17% збираються їх збільшити. Близько 27% фермерів вважають, що в умовах недостатнього оснащення ферм енергетичними засобами весь комплекс робіт по вирощуванню тієї чи іншої культури доцільно здійснювати за контрактом. Це дає змогу раціональніше використовувати власну сільськогосподарську техніку.

Маркетинг механізованих послуг — Машинне Коло Backolt, ФРН. Ця організація виникла в 1965 р. В ній беруть участь 100 сільськогосподарських виробників, з них половина має в середньому до 35 га землі, решта — до 10 га. Крім того, з ними співпрацює близько 50 виробників, які користуються послугами цієї фірми. Група має 4 комбайни, 3 кукурудзяні сівалки, 2 косарки, 2 обприскувачі, 2 самозбиральних причепа, 5 тракторів, пресувач сіна, розкидач добрив. Членська участь становить 120 німецьких марок з 1 га. Половину квоти виробник вносить зразу, другу — у вигляді відрахувань від одержаних прибутків після закінчення розрахунків. В організації постійно зайнято два працівники і ще 5-7 сезонних на період жнив і обробітку. Більшість ремонтів здійснюється в пунктах сервісу. На місцях усуваються тільки дрібні несправності і виконується консервація техніки. Асортимент послуг включає: комбайнування, захист рослин, сівбу і збирання кукурудзи, збирання соломи

і сіна самозбиральними причепами. Комбайн за годину може зібрати урожай з площі 2 га, за сезон працює близько 190 годин. Трактор за рік напрацьовує близько 800 мото-годин. Радіус функціонування групи близько 10 км від центральної садиби. Метою створення групи є не одержання прибутку, а забезпечення послугами сільськогосподарських виробників. Послуги для виробників — не членів групи, на 10% дорожчі. Річний оборот групи становить в середньому 600 тис. німецьких марок. Послуги можна замовити телефоном і практично в той же день їх одержати. Розрахунок за виконані послуги здійснюється протягом двох тижнів. Організація маркетингових груп останнім часом набула поширення в Польщі, їх діяльність головним чином пов'язана з маркетингом овочів, картоплі, ягід. Засади організації і функціонування, система економічних взаємовідносин подібні до наведених в наших прикладах. Результати їх діяльності засвідчують високий рівень ефективності такої форми співпраці.

Таким чином, у багатьох зарубіжних країнах багато фермерів мають тільки частину необхідної техніки, а деякі взагалі її не мають і ефективно ведуть свою господарську діяльність, користуючись послугами сусідів, контракторів і підрядників (типу машинно-тракторних станцій, машинних рингів, гуртків та ін.).

3.2. Стан і перспективи вітчизняного технічного сервісу

Організаційно-економічні особливості реалізації технічної політики в Україні. В Україні відмічено неадекватний рівень технічного забезпечення сільського господарства, низькі темпи оновлення машинно-тракторного парку зростання витрат на ремонт, відсутність системи машин.

По-перше, не відповідає сучасним вимогам виробництва і технічний рівень наявних машин. Так, в Україні висівають по 200-300 кілограмів насіння зерна на гектар, тоді як у США, Франції та Великобританії — по 70-90. Хоча в певній мірі підвищені норми висіву пов'язані не тільки з технічною недосконалістю сільськогосподарських машин але і з низькою якістю насіння, незадовільною підготовкою ґрунту. Тільки з цих причин щорічно додатково витрачається майже 1,5 мільйона тонн посівного матеріалу зерна.

По-друге, обстеження та інвентаризація виробничого потенціалу окремих сільськогосподарських підприємств свідчать, що знос основних засобів у частині будівель і споруд становить 50-80 %, машин та обладнання - 60-70 %. Використання матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств без реноваційних заходів ще протягом 2-3 років призведе до її повного занепаду. Парк тракторів, збиральних комбайнів та вантажних автомобілів постійно зменшується і практично не поповнюється. Більше половини його відпрацювало амортизаційний строк, внаслідок чого щорічні витрати на ремонт та технічне обслуговування становлять 70 % від суми коштів на придбання нової техніки, до 20 % машин простоє з технічних причин.

По-третє, рівень забезпеченості села основними технічними засобами значно

відстає від нормативної технологічної потреби. Наприклад, по тракторах він складає 70-75 %, зернозбиральних комбайнів - 70-80, плугах і сівалках - 60-70 % і знижується швидкими темпами.

По-четверте, технічний стан машин вкрай низький. Так, заробіток на відмову більшості технічних засобів у 10 - 12 разів нижчий, трудомісткість технічного обслуговування в 2,5-9,7 раза вища, ніж зарубіжних аналогів.

По-п'яте, існують диспропорції в забезпеченні села технічними засобами, які пов'язані з тим, що постачання машин провадилось без урахування змін економічного механізму функціонування аграрного виробництва, розвитку багатокладності у сільському господарстві, природно-кліматичних умов та особливостей виробництва, рівня та напряму спеціалізації, розмірів і форм виробництва. Традиційне виробництво та постачання машин було зорієнтоване на задоволення потреб великомаштабного сільськогосподарського виробництва і стимулювалося діючою системою цін. Технологічні комплекси машин для селянських (фермерських) господарств, невеликих ділянок, індивідуальних споживачів майже не розроблялись.

Оцінюючи рівень матеріально-технічної бази, технічного та енергетичного оснащення сільського господарства, доцільно виходити з таких суттєвих обставин. Перше: реформуючи структуру агропромислового виробництва, наближаючи її до вимог ринкової економіки, слід, по можливості, зберегти крупнотехнологічний характер виробництва продукції. По-друге: потрібен поступовий перехід у здійсненні технічної політики від командно-адміністративного принципу постачання села до вільного ринкового з урахуванням фактичної багатокладності економіки.

Враховуючи викладене, слід розробити схему реформування системи матеріально-технічного забезпечення АПК, яка передбачає збереження цілісної інфраструктури інженерно-технічного виробництва (господарський рівень), створення на базі діючих РТП, райагropостачів акціонерних товариств відкритого типу з правом участі в їх діяльності юридичних і фізичних осіб. За аналогічними критеріями треба створювати акціонерні товариства обласного рівня, до яких можуть входити підприємства обласної й міжрайонної спеціалізації, ремонтні заводи.

Забезпечити сільськогосподарські підприємства технікою, яка б відповідала прогресивним технологіям та обсягам виробництва продукції, підвищити продуктивність наявного машинно-тракторного парку (МТП) можливо при реалізації ряду організаційно-технічних та економічних заходів. Основними з них є :

- організація виробництва в Україні сільськогосподарської техніки високого технічного рівня, конкурентоспроможної на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- формування розгалуженої мережі техсервісних підприємств і ринку інженерно-технічних послуг за участю вітчизняних та зарубіжних виробників техніки (фірмове обслуговування);
- створення машинно-технологічних станцій та пунктів прокату для ефективнішого використання високопродуктивної техніки, виконання

енерготрудомістких та спеціальних робіт;

- кредитування сільськогосподарських підприємств для закупівлі техніки;
- організація виготовлення елементної бази сільськогосподарських машин на підприємствах ВПК та спеціалізованих заводах, а їх складання — на кількох підприємствах України, врахувавши наявні виробничі площі та конкретні умови виробництва.

Перш за все, слід виділити сільськогосподарське і тракторне машинобудування в самостійну галузь, створити відповідну національну організаційну структуру. За підтримкою уряду та комісії Верховної Ради створено державну компанію сільськогосподарського машинобудування "Укрсільгоспмаш", видано Указ Президента України "Про утворення Державного департаменту тракторного і сільськогосподарського машинобудування" (№ 1087 від 23 листопада 1995р.). Ці заходи спрямовані на підвищення рівня забезпеченості потреб сільськогосподарських товаровиробників і переробників на внутрішньому ринку, а також незалежності їх дій при формуванні матеріально-технічної бази за рахунок імпорту. Але для того, щоб ця галузь повністю працювала на потреби АПК, слід передбачити її самостійний розвиток поза Міністерством машинобудування, військово-промислового комплексу і конверсії. Державне керівництво процесами забезпечення сільськогосподарських товаровиробників матеріально-технічними ресурсами належить оформити спеціальною постановою Уряду про створення недержавної ринкової структури, яка б у рівних економічних умовах виробничої діяльності конкурувала з державною системою.

Враховуючи низький рівень технологій у сільськогосподарському машинобудуванні, держава повинна сприяти створенню спільних з провідними зарубіжними фірмами підприємств по виробництву техніки із залученням їхніх технологій у машинобудування, металургію, сервіс. Спочатку це може бути тільки складання машин із зарубіжної елементної бази, а згодом виготовлення цієї бази в Україні і поступове зменшення її імпорту. Для цього потрібно освоїти виробництво нових конструкційних матеріалів. Найсприятливіший режим у торгівлі сільськогосподарською технікою доцільно надавати спільним підприємствам по випуску новостворених машин.

В умовах економічної скрути доцільно створювати спільні з провідними інофірмами підприємства по випуску пріоритетних для сільського господарства машин, якими на сучасному етапі є трактори великої потужності (160-230 к.с.), високопродуктивні зернозбиральні комбайни, комбіновані ґрунтообробні машини, сівалки точного висіву.

Технічний рівень сільськогосподарських машин суттєво підвищується завдяки використанню в їх конструкціях елементної бази провідних зарубіжних фірм. Вартість такої техніки буде в 1,5-2 рази нижча, ніж імпортних аналогів.

Для заохочення інофірм потрібно створювати спільні підприємства і у перші 2-3 роки виробництва забезпечувати державну підтримку у формі пільгового

оподаткування.

Шляхом державного регулювання ринку сільськогосподарської техніки слід ввести диференційований податок на імпорт техніки, а саме :

- пільговий податок на машини та елементну базу для тих запчастин, які не виробляються в Україні або виробляються, але мають низький технічний рівень. Перелік таких машин має щорічно затверджуватися за поданням міжвідомчої експертної ради;

- підвищений податок на машини низького технічного рівня, аналоги яких випускаються в Україні.

Таким чином, необхідно поступово відмовлятися від існуючої орієнтації на зарубіжну техніку, яка веде до того, що разом із машинами потрібно купувати за рубежом також запасні частини, мастильні матеріали, діагностичне обладнання, створювати відповідну дилерську мережу, представництва та ін. Це обґрунтовується тим, що по-перше, відсутні кошти, а купувати техніку в борг не завжди безпечно; по-друге, орієнтація на зарубіжну техніку приведе до знецінення національного науково-технічного інтелекту і зробить країну сировинним додатком розвинутого Заходу.

Важливо наполегливо здійснювати перехід на випуск своїх високонадійних машин і обладнання. Для цього потрібно виконати велику підготовчу роботу і вкласти немалі кошти, але вони будуть використані на розбудову і розвиток національного конкурентоспроможного на світовому ринку сільськогосподарського машинобудівного комплексу. Тим більше, що для цього є сприятливі умови — заводи, висококваліфіковані конструкторські, наукові та інженерно-технічні кадри, розвинені металургійна та хімічна галузі промисловості. Цей шлях розвитку через 10-15 років, безсумнівно, дасть реальні результати.

Сільськогосподарське машинобудування в основу своєї технічної політики має покласти такі принципи: відповідність конструкцій машин прогресивним технологіям виробництва та переробки сільськогосподарської продукції з урахуванням різних типів товаровиробників; збалансованість створення та освоєння виробництва техніки за матеріальними, технічними і енергетичними ресурсами. Тому виникає постійна потреба в налагодженні і стимулюванні, в тому числі і системою цін, випуску різних типів машин з урахуванням зональної спеціалізації та концентрації виробництва, обсягів та, умов роботи в колективних, селянських (фермерських) та особистих господарствах.

Ринок техніки формують як вітчизняні заводи-виробники, так і зарубіжні фірми та посередники. Це призводить до великої різноманітності машин. Наприклад, тільки зернозбиральних комбайнів на полях України працює понад 10 марок виробництва різних інофірм. Враховуючи те, що машини різних фірм не уніфіковані, для підтримки їх у робочому стані кожному сільськогосподарському підприємству необхідно створювати центр технічного обслуговування. Оскільки більшість машин закуповується невеликими партіями, то створювати такі центри

економічно не вигідно і весь тягар щодо обслуговування машин лягає на сільськогосподарські підприємства — власників техніки.

Забезпечувати робочий стан техніки зобов'язані фірми-продуценти та заводи сільськогосподарського машинобудування. Для цього вони повинні створити мережу сервісних центрів, які обслуговуватимуть техніку як у гарантійний, так і в позагарантійний періоди, протягом усього часу експлуатації машин у господарствах.

Вирішення питань матеріального та технічного забезпечення полягає в створенні розгалуженої мережі посередницьких підприємств, територіальне розташованих поблизу від своїх споживачів, розвитку прямих зв'язків між виробниками та споживачами технічних засобів. Такими посередниками на селі мають стати створені на базі РТП, райагropостачів технічні центри та універсальні дилерські пункти заводів на основі різних форм власності, які візьмуть на себе функції та відповідальність не тільки за постачання нової техніки, а й запасних частин, матеріалів та обладнання, організацію гарантійного ремонту, технічного обслуговування сільськогосподарської техніки протягом всього періоду її експлуатації, відновлення та продаж частково зношених машин, надання техніки в оренду і прокат, виконання окремих робіт та послуг.

Реалізація запропонованих заходів забезпечить науково обґрунтований послідовний перехід державного комплексу сільськогосподарського машинобудування на випуск високонадійної техніки та її раціональне і ефективне обслуговування.

Створення інтегрованих агросервісних формувань. Для забезпечення комплексного розвитку взаємопов'язаних галузей АПК необхідно вирішити ряд питань: реформування власності сервісних підприємств після змін організаційної і виробничо-управлінської структури сільськогосподарського виробництва; обґрунтування співвідношення у пакеті акцій між сільськогосподарськими товаровиробниками й трудовим колективом при створенні акціонерних товариств; запобігання відокремленню структурних підрозділів агросервісних підприємств у самостійні підприємства та організації; заборона зміни напрямів виробничої діяльності ремонтно-транспортних та постачальницьких підприємств після реформування їх власності; усунення протиріч в розподілі прибутку між працівниками підприємств та залученими працівниками інших галузей - акціонерами.

Головне завдання - об'єднати зусилля держави, сільськогосподарських товаровиробників всіх форм власності, постачальницьких організацій. При цьому важливо врахувати загальну фінансову кризу, що охопила підприємства і організації, які беруть участь у створенні, виробництві та технічному обслуговуванні сільськогосподарської техніки.

Необхідно також врахувати зміни ролі держави в цьому процесі, особливо в залученні іноземних інвестицій. Якщо раніше держава гарантувала повернення товарних або грошових кредитів, що надаються зарубіжним інвесторам, то нині її роль зводиться до дотримання меж діючого законодавства в правовому полі України.

Отже, правові й фінансові гарантії щодо співпраці з такими інвесторами поширюються на безпосередніх споживачів іноземних інвестицій.

В нових умовах господарювання для організації досконалої системи матеріально-технічного забезпечення агропромислового виробництва необхідно широко використовувати ринкові важелі. Зокрема, у заставу під очікуваний товарний або інший вид кредитного ресурсу може виставлятися все майно комерційної структури, а також майно, в тому числі і вартісна оцінка землі сільськогосподарських підприємств та організацій, які вона обслуговує. За деякими наближеними оцінками, якщо в складі такого об'єднання будуть комерційні, державні або реформовані (акціоновані) формування матеріально-технічного забезпечення АПК, сільськогосподарські товаровиробники (40-50 господарських структур), то це дасть змогу акумулювати майно загальною вартістю близько 100 млн.дол. Цієї суми достатньо для одержання вагомих кредитів та їх попередньої оплати зарубіжними інвесторами з метою розгортання нових форм виробничої діяльності в ринкових умовах.

Заслуговує на увагу досвід Миколаївської області по удосконаленню аграрного сервісу. Формуючи ринкову структуру нового типу, акціонерне товариство-концерн "Агросервіс" одним із перших в Україні створило агропромислово виробничо-торговельну корпорацію "Агросервіс" з дотриманням усіх юридичних процедур. До її складу на добровільних засадах, з огляду на спільність виробничих та економічних інтересів, рівноправність всіх учасників, увійшли АТ "Агросервіс", 25 реформованих сільськогосподарських підприємств, Веселинівське акціонерне товариство "Агропромтехніка**", дирекція банку "Україна" по Миколаївській області. Учасники корпорації різних форм власності визнали статут та установчий договір і об'єдналися з метою підвищення ефективності використання матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів на основі спеціалізації, кооперації, об'єднання зусиль і засобів у науково-технічному та соціальному розвитку, організації матеріально-технічного постачання на умовах розстрочки платежу, вдосконалені-я форм управління, економічних і фінансових відносин.

Для здійснення виробничо-фінансової діяльності утворено статутний фонд за рахунок внесків учасників. Усуспільнене майно учасників дає змогу покривати поточні витрати корпорації за договорами (контрактами). Статутний фонд поділяється на 28 часток (за кількістю учасників) по 200 дол. кожному. Вищим органом управління є загальні збори. Причому кожний учасник має кількість голосів відповідно до його частки у статутному фонді. У період між зборами управління корпорацією здійснює Рада на чолі з головою і виконавчим директором.

Сфера діяльності агропромислової виробничо-торговельної корпорації охоплює такі питання:

- забезпечення сільськогосподарських товаровиробників України пально-мастильними матеріалами, сільськогосподарською технікою, обладнанням і запасними частинами;

- виробництво сільськогосподарської продукції на землях дочірніх фірм агропідприємства "Червоний маяк" і "Фермер-сервіс";
- створення пунктів прокату сільськогосподарської техніки, обладнання для надання допомоги господарствам, фермерам в обробітку ґрунту, вирощуванні сільськогосподарських культур і збиранні врожаю;
- переробка сільськогосподарської продукції, її фасування та реалізація на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- оптова торгівля товарами народного споживання.

Завданням виробничо-торговельної фірми- "Агропромаш" є організація і проведення ремонтно-обслуговуючих робіт технічних засобів; виготовлення запасних частин, машин, обладнання; організація фірмового ремонту, технічного обслуговування засобів механізації; організація забезпечення машин і обладнання товаровиробників на дилерських принципах, придбання і впровадження передових технологій, фірмове матеріально-технічне забезпечення; організація транспортного обслуговування та ін.

Досвід підтверджує перспективність розвитку інтегрованих формувань. Однак для забезпечення ефективної їх діяльності доцільно на перших порах надавати державну підтримку виробничої діяльності, забезпечувати належний науковий супровід і глибоке вивчення досвіду із подальшим запровадженням його в областях України.

Ринкова система матеріально-технічного забезпечення. Суть ринкового матеріально-технічного забезпечення виробництва полягає в тому, що це раціонально організований процес розподілу і реалізації виробничих засобів на основі попиту і пропозицій, який здійснюється за рахунок товарно-грошових відносин і з врахуванням вимог закону вартості. Формування ринку засобів виробництва, розвиток товарно-грошових відносин вимагають орієнтації на врахування інтересів споживача.

Створення ринку засобів виробництва включає певні етапи.

По-перше, при реорганізації крупних і середніх машинобудівних підприємств необхідно розвивати дрібне підприємництво в даній сфері. Для його підтримки доцільно на державному і місцевому рівнях надавати фінансову допомогу за такими напрямками: створення, розширення і реконструкцію виробничої бази підприємств; фінансування участі у капіталі великих підприємств; стимулювання впровадження передової технології і підвищення кваліфікації кадрів; субсидування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. З метою демонополізації сільськогосподарського машинобудування і створення умов для конкуренції виробників необхідно організувати виробництво однакових машин не менше як на трьох підприємствах.

По-друге, в умовах переходу до ринкових взаємовідносин і гострої конкурентної боротьби підприємства вітчизняного машинобудування повинні організувати фірмовий технічний сервіс, який є складовою частиною виробництва і

збуту продукції і визначає успіх фірми. З цією метою в кожному адміністративному районі на базі ремонтно-технічних підприємств і райагропостачу доцільно утворити територіальний центр по фірмовому обслуговуванню техніки.

Суть організації і функціонування технічних центрів полягає в наступному. Районні підприємства ВАТ "Агропромтехніка" укладають відповідні договори із заводами-виробниками, в яких визначені зобов'язання і взаємовідносини по реалізації техніки, організації системи її фірмового обслуговування і ремонту для підвищення її робочої готовності і ефективності використання.

Сторони організують свою діяльність на госпрозрахунку і взаємовигідній основі. Координаційна робота по фірмовому забезпеченню, обслуговуванню і ремонту техніки здійснюється радою, в склад якої входять по однаковій кількості представників (наприклад, по три) від кожної сторони. Головою ради обирають переважно керівника районного ремонтно-технічного підприємства ВАТ "Агропромтехніка".

Підприємство-виробник зобов'язується: поставляти центру для реалізації свою техніку і запасні частини до неї в обсягах виділених фондів у відповідності з договором; представляти за вимогою конструкторську, технологічну та експлуатаційну документацію; поставляти за заявками центру запасні частини та агрегати для підтримання необхідного рівня обмінного фонду; направляти в господарства своїх представників для розгляду і реалізації претензій споживачів техніки для контролю за виконанням споживачами правил технічної експлуатації машин з правом зняття із гарантій у випадку допущення порушень, для участі в підготовці кадрів механізаторів і ремонтно-обслуговуючого персоналу.

Ремонтно-технічне підприємство фірмового центру: організовує і здійснює перепродажу техніки, її технічний огляд і ремонт в гарантійний і післяремонтний періоди на договірній основі з споживачем; забезпечує запасними частинами, відремонтованими вузлами і агрегатами весь парк обслуговуючих машин в господарствах; створює з допомогою підприємства-виробника обмінний фонд запасних частин і агрегатів; розглядає претензії споживачів по якості роботи тракторів, які знаходяться на заводській гарантії; контролює дотримання в господарствах нормативно-технічних вимог по експлуатації техніки; веде збір і обробку інформації про технічний стан машин, їх надійність, потреби в них та запасних частинах.

Прибуток, одержаний від діяльності технічного центру розподіляється між двома сторонами (підприємством-виробником і ВАТ "Агропромтехніка") у відповідності з їх вкладом в спільній діяльності.

Запровадження фірмового сервісу техніки докорінно підвищує відповідальність заводів-виготовлювачів за якісні показники і надійність випущених ними машин.

Першочерговим завданням технічного сервісу є завершення комплексної механізації сільськогосподарського виробництва. Вибір системи машин для

комплексної механізації повинен базуватися на прогресивній технології вирощування сільськогосподарських культур, раціональних методах утримання тварин.

Одним з найскладніших, до цих пір не вирішених питань організації матеріально-технічного постачання є забезпечення сільськогосподарських підприємств запасними частинами. Недостача тих чи інших запасних частин прямо відображається на ефективності застосування техніки в господарствах, а також використання виробничого потенціалу в ремонтних підприємствах. Дослідження показують, що біля третини простоїв по технічних причинах відбувається по причині відсутності запасних частин.

Відповідна вина в дефіциті запасних частин лягає на органи постачання. Як свідчить практика, відкази техніки, окремих агрегатів, вузлів, деталей в умовах експлуатації не систематизується, не узагальнюється, причини не вивчаються, пропозиції по корегуванню норм витрат запасних частин службою постачання не обґрунтовуються. А це, як відомо, є основою бездефіцитної організації постачання. В результаті відсутнє об'єктивне замовлення запасних частин за кількістю і номенклатурою.

Аналіз фактичного стану ремонтно-технічного обслуговування сільського господарства дає можливість зробити висновок про серйозні недоліки в організації цього процесу і про необхідність його докорінного удосконалення.

Просте збільшення обсягів поставки запасних частин без зміни організаційних форм забезпечення не задовільнити потреб сільськогосподарських підприємств. Перспективним в кардинальній перебудові системи постачання можна вважати принцип, суть якого полягає в концентрації основної маси запасних частин на обласних складах із збереженням деталей обмеженої номенклатури для задоволення поточних потреб на рівні господарства і району.

Даний підхід необхідно поєднувати із застосуванням агрегатного методу ремонту тракторів, автомобілів і сільськогосподарських машин. В цьому зв'язку спеціалізовані ремонтні підприємства забезпечують в основному повне задоволення потреб сільськогосподарських формувань в капітально відремонтованих вузлах і агрегатах тракторів, складних машин. А господарства здійснюють в своїх майстернях заміну зношених вузлів і агрегатів машин на відремонтовані в ремонтних підприємствах і одержаних через сітку обмінних пунктів. Тобто, проведення повнокомплектних ремонтів тракторів, автомобілів і складних машин в господарствах зводиться до мінімуму. Останні одержують від органів постачання запасні частини в певній експлуатаційній номенклатурі, необхідній для технічного обслуговування і проведення поточних ремонтів техніки.

Для забезпечення комплектної поставки і гарантійного постачання господарств запасними частинами обласні і районні бази переходять на роботу в нагромаджувальному режимі, при якому отоварення запасних частин споживачам відбувається тільки після здачі зношених. Це є не тільки підтвердженням

об'єктивної потреби в тій чи іншій запасній частині, але дає змогу за рахунок збору зношених деталей, вузлів і агрегатів, їх наступного відновлення збільшувати масу запасних частин.

Враховуючи, що раціональна організація, якість ремонту і обслуговування машин в значній мірі залежить від забезпечення запасними частинами, вважається за доцільне створення на обласному рівні автоматизованої системи управління постачанням ними ремонтних і обслуговуючих підприємств. Її можна розглядати як підсистему загальної системи матеріально-технічного постачання сільськогосподарським формуванням області.

Ознаками автономності підсистеми повинні бути: наявність самостійних завдань, інформаційних потоків і замкнутих контурів управління. В даному випадку вони формуються в межах обласної асоціації по ремонтно-технічному забезпеченню і обслуговуванню сільського господарства.

Функціонування даної підсистеми підпорядковано одній меті - своєчасному і комплектному забезпеченню ремонтних і обслуговуючих підприємств запасними частинами для максимально ефективного використання технічних засобів, виконання всіх сільськогосподарських робіт в оптимальні строки при мінімальних затратах матеріально-грошових ресурсів.

Підсистема забезпечення запасними частинами складається з послідовних ланок: завод (постачальник деталей) - обласний центр фірмового обслуговування - районні ремонтно-технічні підприємства і комерційні ремонтно-технічні формування - сільські ремонтні майстерні. Всі ці ланки складають виконавчу частину системи постачання, в якій проходить рух ремонтних матеріалів від заводу-постачальника до споживача - сільськогосподарського виробничого формування.

Дана система функціонує при певних потенційних можливостях заводів на поставку запасних частин. Крім цього враховується такий внутріобласний резерв як відновлення і реставрація деталей, вузлів і агрегатів. Це важливо тому, що обсяги поставок запасних частин заводами-виробниками значно нижчі від нормативних потреб. За підрахунками спеціалістів, для забезпечення роботоздатності автомобілів, тракторів і сільськогосподарських машин необхідно понад 25% потреби покривати за рахунок продовження моторесурсу, реставрації і вишукування внутрішніх резервів.

3.3. Бізнес-планування технічного сервісу

Бізнес-план - це документ, що описує всі аспекти діяльності конкретного підприємства, докладно аналізує всі проблеми, з якими воно може зіткнутися в ринковому середовищі, і вказує на шляхи подолання цих проблем. Правильно складений бізнес-план має аргументовано відповісти на питання: чи варто вкладати кошти в задуману справу і чи дасть вона прибуток, який виправдає докладені зусилля і витрачені кошти.

Найчастіше бізнес-план складають у двох формах:

- для зовнішнього використання - щоб показати визначений бізнес в якомога

вигіднішому світлі іншим людям (наприклад, інвесторам);

- для внутрішнього використання – виділяють позитивні і негативні сторони бізнесу і використовують цей план для управління підприємством. Тому найдоцільніше спершу написати бізнес - план для внутрішнього використання.

На самому початку бізнес планування важливо визначитися, чи справді потрібен інвестор, чи може краще зосередити зусилля на підвищенні продуктивності виробництва і праці. Тому, працюючи над "внутрішнім" бізнес-планом необхідно проаналізувати всі можливі варіанти. Якщо залучення інвестора виявиться виправданим, то обидві сторони матимуть тверді підстави для укладання угоди.

Бізнес-план повинен допомогти підприємству виконати такі завдання:

1. Вивчити насиченість та перспективність майбутнього ринку збуту.
2. Оцінити майбутні витрати на виробництво продукції і зіставити їх з цінами продажу (так визначається рівень прибутковості справи).

3. Виявити можливі негативні фактори на бізнес (особливо на початковому етапі реалізації справи).

4. Визначити показники, за якими надалі контролюватиметься стан справ.

Бізнес-план діяльності фірми складається за певними загальними правилами, переважно на три роки наперед або на період до повного повернення кредитних ресурсів. Він є докладною схемою майбутньої підприємницької діяльності і має враховувати такі головні моменти:

1. Резюме, де висвітлюється мета бізнесу, потреба у фінансах, їх призначення, головні клієнти, конкуренти і переваги пропонованого бізнесу ("ноу-хау") над бізнесом конкурентів, приклади-витяги з основних фінансових пропозицій;

2. Мета і завдання, що включає суть ідеї (короткий аналіз), основні напрямки діяльності, характеристика галузі;

3. Продукт (послуга), де здійснено його ознайомчий опис, визначено специфіку продукту і чим цей продукт чи послуга відрізняється від інших, виконано опис технології та підтвердження відповідної кваліфікації, вказано наявність ліцензії (патентних прав), майбутній потенціал продукту чи послуги (тобто, чи має цей продукт чи послуга перспективу);

4. Аналіз ринку з характеристикою покупця, конкурента (з його сильними і слабкими сторонами), сегменту ринку, в якому буде працювати підприємство, перспектив ринку, складу потенційної клієнтури підприємства впливу конкуренції та зусилля підприємства, спрямовані на "втримання" клієнта;

5. План маркетингу, де описано забезпечення конкурентноспроможності продукту (послуги), головні характеристики продукту (послуги), в порівнянні з продуктами - конкурентами, механізм ціноутворення, методи стимулювання продажу;

6. План виробництва, в якому наведені дані розташування приміщень, обладнання, джерела постачання основних матеріалів та обладнання, гарантії їх

стабільності, схема розповсюдження продукту (послуги), використання субпідрядних організацій.

7. Управлінський персонал з короткою характеристикою основного складу, принципів стимулювання зусиль персоналу, планування потрібної кількості та складу персоналу;

8. Обсяги та джерела потрібних коштів, а також терміни їх повернення;

9. Основні характеристики фінансового плану, собівартість, обсяг продажу, прибутки, ризики і способи їх уникнення;

10. Детальний фінансовий план, прогнозування обсягу продажу в часі, оцінка прибутків та можливих збитків, аналіз руху (обігу) коштів, зведена таблиця річного балансу.

Бізнес-план мусить бути досить простим, функціональним, зручним у користуванні і викликати довіру.

РЕЗЮМЕ. Бізнес-план має починатися з висновків (1-2 сторінки), які пишуть в останню чергу. Висновки - це самостійний документ майже рекламного характеру з головними концепціями бізнес-плану. Саме цю частину читають більшість потенційних інвесторів. Можливих партнерів цікавлять такі пункти: сума кредиту, напрямки вкладення позичених коштів, передбачені терміни погашення кредиту, інші інвестори проекту, величина власних коштів.

МЕТА І ЗАВДАННЯ. Тут треба проаналізувати запропоновану ідею. Рекомендується застосувати так званий ситуаційний SWOT-аналіз. Наведену аббревіатуру розшифровують так: Strengths - сильні сторони підприємства, Weaknesses - слабкі сторони підприємства, Opportunities - можливості, Threats - загрози. Сильні (S) і слабкі (W) - це ті складові частини діяльності підприємства, які ним контролюються, а саме: маркетингові аспекти (місцерозташування, ринок, його сегменти); риси, якими продукт відрізнятиметься від конкурентного; виробничі фонди, їх стан та ресурси; наявність власних фінансів; кадрові аспекти.

До сильних сторін підприємства можна віднести: дешеву сировину; високий професіоналізм персоналу; дешевизну продукту; новизну товару; практичне і гарне упакування, тощо.

До слабких сторін підприємства можна віднести: відсутність сховища для сировини; слабку рекламу; відсутність гаражу для автотранспорту та інше.

Можливості (O) і загрози (T) - це ті чинники, що перебувають поза контролем підприємства і можуть вплинути на процес розвитку справи. Тут варто врахувати: економічне середовище (державну підтримку малого бізнесу, податкове законодавство тощо); політичне середовище; соціально-культурне середовище; технологічне середовище; демографічне середовище.

До можливостей підприємства можна віднести: підвищення професійного рівня персоналу; вдосконалення продукту; перехід на іншу сировину; одержання кращих перспектив внаслідок поступового покращення податкової політики;

До загроз підприємства можна віднести : зміни в митному законодавстві, які

можуть ускладнити вземорозрахунки з іноземним постачальником сировини; непередбачуваність дії сучасного парламенту, яка може призвести до повної чи часткової націоналізації підприємства.

ОБГРУНТУВАННЯ МЕТИ. Цей процес складається з двох етапів. На першому визначають, яку справу планує здійснювати підприємство і наскільки ця справа реальна. На другому етапі опрацьовуються шляхи досягнення мети, тобто розробляється стратегія і складаються найближчі (оперативні) плани.

ПРОДУКТ (ПОСЛУГИ). Належить чітко описати передбачені види продукту (послуги) і вказати застосовувані для виробництва технології. Викласти це потрібно простою, зрозумілою для фахівця мовою. Дуже важливо підкреслити унікальність, особливу привабливість продуктів чи послуг. Необхідно вказати також можливості вдосконалення товару чи послуг.

АНАЛІЗ РИНКУ. ПЛАН МАРКЕТИНГУ ТА ВИРОБНИЦТВА. Аналіз ринку і маркетинг - вирішальні фактори в кожному бізнесі. Товар і його технологія можуть бути унікальними. Але якщо підприємство не матимете свого покупця, то воно буде в програші. Тому цей розділ бізнес-плану є найважчим.

Підприємству треба переконати інвестора в тому, що ринок збуту існує, що воно тут добре орієнтується і що товар чи послугу підприємства купуватимуть.

Типовий процес дослідження ринку має чотири етапи: визначення типу потрібних вам даних (інформації); пошук цих даних; аналіз цих даних; вибір та реалізація заходів, що забезпечуватимуть розвиток продажу продукту підприємства.

Насамперед підприємству належить з'ясувати для себе такі питання: кому потрібен його товар? Де ніша підприємства на ринку? За скільки, чому і в якій кількості купуватимуть його завтра, післязавтра та протягом найближчих двох років? Ці показники залежатимуть від багатьох економічних факторів, зокрема від рівня прибутків потенційних покупців, структури їхніх видатків, темпів інфляції, наявності придбаного раніше аналогічного продукту тощо. Не останню роль відіграватимуть інші чинники: соціальні, культурні, демографічні і навіть кліматичні.

Пізніше необхідно оцінити потенційну суму продажу, тобто визначити, на яку максимальну суму реалізації підприємство може розраховувати. Після такого маркетингового дослідження буде встановлено, на яку кількість клієнтів можна реально розраховувати щомісяця.

Наступний крок - оцінка ринкової ситуації. Тут необхідно визначити реальну кількість товару (послуг), яка може бути реалізована за конкретних умов діяльності підприємства, витрачаючи певні суми на рекламу, втримуючи певний рівень цін. Важливо спрогнозувати як ці показники змінюватимуться щомісяця.

В процесі маркетингового дослідження доцільно зібрати інформацію про конкурентів, їхній товар, ціни та умови продажу, які варто теж подати в бізнес-плані. Інвестор завжди належно оцінить обізнаність і продуманість проекту взагалі. Важливо відповісти на такі питання: —Хто є найбільшим виробником аналогічного продукту, —Яку вагу він надає рекламі, —Яким є рівень цін та цінова політика

та інші.

ПЕРСОНАЛ. У цьому розділі необхідно пояснити, як організовано керівну групу, кому і яку роль відведено. Потрібно також охарактеризувати своїх партнерів, їхні досягнення, можливості і надійність, а також написати, як підприємство збирається зацікавити менеджерів у розвитку свого бізнесу, наприклад, якими будуть оклади, частка в прибутку тощо.

ДЖЕРЕЛА ТА ОБСЯГ ПОТРІБНИХ КОШТІВ. У цій частині бізнес-плану потрібно викласти свою думку стосовно таких питань: 1. Скільки коштів потрібно підприємству? 2. Звідки підприємство збирається їх отримати, у якій формі і протягом якого терміну? 3. Коли і як підприємство будете їх повертати? Друге питання - предмет особливої розмови. Тут належить вказати, яку частку коштів підприємству треба отримати у вигляді кредиту, а яку - залучити у вигляді пайового капіталу. Річ у тому, що банкіри завжди намагаються знизити свій ризик, бо вважають, що ризикувати мусять насамперед власники підприємства та акціонери. Тому кредитне фінансування доцільніше планувати для проектів, пов'язаних з розширенням чинних підприємств, де є матеріальне забезпечення кредитів. Натомість для проектів створення нових підприємств краще використати варіант пайового чи акціонерного капіталу. Адже кредитна угода передбачає жорстку схему повернення боргу і сплати відсотків у точно встановлений термін. У нас нині цей термін складає приблизно рік. Нові підприємства, укладаючи кредитну угоду, йдуть на величезний ризик, бо найперспективніші з них за непередбачених об'єктивних обставин не застраховані від банкрутства. З іншого боку, підприємства, створені на кошти акціонерів можуть функціонувати спокійно: акціонери не матимуть претензій якщо переконаються, що в скрутних ситуаціях їхні гроші підприємство не "проїдає", а наполегливо інвестує в подальший розвиток. Інколи підприємці не хочуть залучати від інвесторів багато коштів, аби не позбутися контрольного пакету акцій. Ця психологія "собаки на сіні" лише зрідка сприяє успіхові. Найкращий варіант - залучити заможних інвесторів, щоб втілити свої проекти в життя. При цьому головне завдання - визначити справедливую ціну за ту частку бізнесу, яку підприємство хоче відпустити інвесторові.

ФІНАНСОВИЙ ПЛАН ТА ОЦІНКА РИЗИКІВ. У цьому розділі потрібно зробити своєрідну "передмову" до наступного розділу, висвітлити його головні пункти, наприклад, ймовірну вартість підприємства в тому разі, якщо все йтиме за планом, прогнозований обсяг продажу та прибутків, Але разом з вигідними показниками тут треба знайти й ступінь ризику та можливі проблеми. Кожний добрий бізнес-план містить відповідь на питання "А що, коли?.. А раптом?.. " Обсяг продажу переважно має циклічний характер. Важливо, щоб головні ризиковані моменти проаналізувало підприємство: інакше це зробить за нього потенційний інвестор, але вже із своїм, не завжди позитивним для підприємства, висновком. Необхідно пам'ятати, що не досить тільки описати можливі ризики - треба викласти й "аварійні" заходи. Дуже добре, якщо буде також встановлена "межа чутливості", межа банкрутства.

ДЕТАЛЬНИЙ ФІНАНСОВИЙ ПЛАН (БЮДЖЕТ). Цей розділ починається з розписаного в часі прогнозу обсягу продажу. Важливими його складовими є: оцінка прибутків і збитків; щомісячний аналіз руху готівкових коштів; річна балансова відомість.

Прогноз обсягу продажу має містити бачення того сегменту ринку, який підприємство хоче охопити своєю продукцією. Для почасового періоду виробництва варто подбати про попередню домовленість з клієнтами (якщо це можливо).

Прогноз прибутків і збитків - документ досить простої структури, який містить такі показники: прибутки від продажу; видатки на виробництво; сумарний прибуток; загальні видатки; чистий прибуток. Завдання цього документу - продемонструвати, як буде змінюватися і формуватися прибуток підприємства.

Баланс активів і пасивів, який зазвичай складають наприкінці року вважають менш важливим документом, однак у бізнес-плані без нього обійтись не можна. Цей баланс особливо прискіпливо вивчатимуть фахівці банків, щоб оцінити, які суми і за рахунок яких джерел (пасивів) підприємство вкладатимете в основні засоби (активи). Банкові вигідніше, щоб його кошти йшли на придбання основних засобів. Бо в разі банкрутства підприємства, банк забере її обладнання під заставу. Детальний фінансовий план - це не тільки кількісна характеристика маркетингових та виробничих планів. Цей документ допоможе підприємству переконатися, наскільки ці дві його частини відповідають одна одній. Завдяки бюджету буде легше управляти підприємством у майбутньому, а також керувати людьми, залученими до цього бізнесу.

3.4. Методи визначення оптимального складу МТС

Послідовність розрахунків при визначенні оптимального складу МТС така: підготовка даних про строки виконання та обсяги всіх операцій по вирощуванню кожної культури; визначення продуктивності всіх агрегатів на кожній операції; призначення машини чи агрегату для виконання певної операції; розрахунок потрібної кількості агрегатів для кожної операції і побудова графіка їх завантаженості; аналіз завантаженості тракторів протягом року і перевірка можливих варіантів коректування розрахункових графіків їх використання; уточнення потрібної кількості тракторів і машин після коректування графіків їх використання; визначення прямих експлуатаційних і приведених витрат на виконання комплексу робіт у господарстві при встановленому складі МТС.

Існує декілька методів розрахунку потрібної кількості техніки для господарства. Найпростішими з них є ті, за допомогою яких спеціалісти господарства можуть виконати весь розрахунок самостійно. До них відносяться три методи визначення техніки: на підставі робочих планів виконання польових робіт, побудовою графіка використання МТС, розрахунком за піковими періодами завантаженості тракторів та інших машин.

В основі розрахунків на підставі робочих планів виконання польових робіт

(додатки 1-7) використано підхід встановлення способу здійснення кожної операції та погодження потреби у різних типах машин протягом окремих періодів.

Вимоги при визначенні складу МТС такі: до складу МТС повинні увійти тільки ті типи машин, які забезпечують високу якість виконання операцій відповідно до вимог агротехніки; кількість машин кожного типу повинно відповідати обсягу робіт, які треба виконати у встановлені агротехнічні строки; склад МТС слід підбирати так, щоб виробництво всієї сільськогосподарської продукції вимагало найменших витрат; доповняти до існуючого парку трактори і машини так, щоб повніше використати наявну техніку і щоб додаткові капітальні витрати на придбання нових машин були найменші; продуктивність і універсальність машин, повинні бути такими, щоб вистачило механізаторів для виконання робіт у встановлені строки і вони були рівномірно зайняті на виконанні різних робіт протягом року; у складі МТС повинно бути якомога менше машин різних марок.

Для попередніх розрахунків потрібної кількості машин і аналізу забезпечення технікою використовують нормативи потреби у технічних засобах. Такі нормативи є узагальненням потреби у машинах і вони найбільш придатні для встановлення середніх значень потрібної кількості машин.

Побудова та коректування графіка завантаження МТС найбільш доступний і досить точний спосіб виконання розрахунків для визначення потрібного складу парку. Суть цього методу полягає в тому, що за обсягом робіт на кожній операції залежно від строків виконання та продуктивності агрегатів

встановлюється їх потрібна кількість. На графіку по горизонталі відкладають календарні строки, а по вертикалі - кількість потрібних агрегатів з тракторами даного типу (для кожного календарного періоду по всім операціям наростаючим підсумком). Графіки складаються для кожного типу тракторів окремо. У результаті визначають, в якому з періодів потрібна найбільша кількість тракторів кожного типу та скільки їх потрібно господарству всього. Кожну операцію на графіку позначають певним номером (кодом). По типу трактора і коду операції відомий склад агрегату. Це дає можливість встановити за графіком потрібну кількість агрегованих машин-знарядь.

При побудові графіка завантаження тракторних агрегатів використовують дані технологічних карт по кожній культурі (додаток 7). У технологічній карті послідовно подані всі операції, які необхідно виконати при вирощуванні даної культури, і обсяг робіт на кожній з них. Щоб врахувати потрібну кількість машин для виконання робіт при несприятливих умовах, вказують допустиму тривалість виконання операцій. Такі характеристики строків виконання враховують залежність від погодних умов. Саме ці характеристики збігання чи зміщення строків виконання робіт найбільш важливі для пікових періодів потреби у технічних засобах.

Щоб використати технологічні карти для розрахунку потрібної кількості машин, враховують, що на багатьох операціях можна застосувати трактори кількох типів. При складанні технологічних карт для кожної культури окремо ще невідомо, як

доведеться розподілити парк машин по роботах, що одночасно виконуються. Тому для деяких операцій вказують можливі варіанти складу агрегатів. Остаточний тип трактора і склад агрегату з'ясовують при побудові графіка завантаженості тракторів усіх типів.

Для кожної операції вказують експлуатаційний денний виробіток одним агрегатом протягом робочого дня із врахуванням часу, необхідного на технічне обслуговування та переїзди з одного поля на інше.

Якщо агрегат працює незалежно від інших, нормативний обсяг робіт (P , га, т, т-км) визначають за формулою:

$$P = V_{зм} \times T \times k,$$

де, $V_{зм}$ — середня продуктивність агрегату за годину змінного часу, га/год, т/год або т-км/год;

T — тривалість виконання даної операції протягом доби, год;

k — поправочний коефіцієнт використання календарного часу залежно від метеорологічних умов відповідно до пори року та виду робіт.

Потрібну кількість машин визначають із урахуванням їх експлуатаційної продуктивності. Тому у розрахунках по використанню сільськогосподарської техніки розрізняють середню продуктивність за годину чистої роботи, за годину змінного часу, за день календарного строку виконання операції. Коефіцієнти для розрахунку значень останнього показника встановлюють як відношення кількості днів, протягом яких цю операцію за метеорологічними умовами можна виконувати, до всієї кількості днів агротехнічного строку.

Далі розраховують кількість агрегатів (X , шт.), необхідних для виконання кожної операції, за формулою:

$$X = A : T_p,$$

де A — обсяг робіт на даній операції, га, т, т-км;

T — календарний строк виконання операції, днів;

p — виробіток агрегату за день календарного строку виконання операції, га/день, т/день, т-км/день.

У багатьох випадках одночасно виконують декілька видів сільськогосподарських робіт (наприклад, культивування, сівбу цукрових буряків і прикочування посівів). Щоденний обсяг виконання операцій визначають залежно від того, яку площу потрібно засіяти за день. Тому денний виробіток і необхідну кількість агрегатів для виконання паралельних операцій встановлюють у такій послідовності: виділяють основну або завершальну операцію; підраховують експлуатаційну продуктивність агрегату за добу; ділять загальний обсяг робіт по цій операції на експлуатаційну продуктивність агрегату і кількість днів роботи відповідно до допустимих строків виконання операції, після округлення результату до більшого цілого числа встановлюють потрібну кількість агрегатів і обсяг роботи, який можна виконати за добу на основній операції; згідно з запланованим обсягом роботи на основній операції визначають обсяг робіт на допоміжних і паралельних операціях;

за обсягом робіт встановлюють потрібну кількість агрегатів на допоміжних і паралельних операціях, так як для основної операції.

Визначення потрібної кількості тракторів та інших машин загального призначення за піковими періодами їх завантаженості більш простий, але орієнтовний розрахунок, коли попередньо визначені типи потрібних машин і розподілений загальний обсяг робіт між ними у пікові періоди.

3.5. Організація машино-технологічних станцій (МТС)

Об'єктивна необхідність і варіанти створення МТС. Внаслідок фінансової кризи з початку 90-х років різко скоротилось придбання сільськогосподарськими підприємствами машин і механізмів, За цей час світове сільськогосподарське машинобудування запропонувало сільським товаровиробникам нові типи і марки машин та механізмів, які характеризуються великою потужністю, високою продуктивністю, якістю і надійністю. Але вони надто дорогі, і сільськогосподарські підприємства України не спроможні їх купувати. Крім того, для раціонального використання і окупності цих машин потрібні великі обсяги робіт. Тому при гострому дефіциті сільськогосподарської техніки першочергового значення набуває експлуатація машинно-тракторного парку спеціалізованими підприємствами — машинно-технологічними станціями. Вони спроможні забезпечити багатофункціональний технічний сервіс, надати послуги сільськогосподарським товаровиробникам різних форм власності.

Створення регіональних машинно-технологічних станцій (чи інших аналогічних структур) дає можливість: сконцентрувати необхідні фінансові ресурси для придбання сучасних машин оптимального агрегування; організувати широкомасштабне повносезонне використання машин незалежно від розмірів земельних угідь господарств і забезпечити окупність техніки.

МТС вирішує два основні завдання: задоволення всіх потреб сільськогосподарських товаровиробників, надання численних послуг у рільництві (оранка, заготівля кормів, збирання врожаю та ін.), а також освоєння прогресивних технологій вирощування різних культур.

До технологічного завдання МТС входить: вивчення поточної і перспективної потреби сільських товаровиробників у виконанні механізованих робіт, в організації технічного обслуговування, ремонту машин та інших послуг; збирання замовлень сільських товаровиробників з відповідним їх оформленням; допомога у проведенні механізованих робіт (підряд) та переробці сільськогосподарської продукції; надання техніки у тимчасове користування (оренда, прокат); технічне обслуговування машин і обладнання (ТО, ремонт, зберігання); організація матеріально-технічного постачання для виробничої і технічної експлуатації машин; виконання замовлень на виготовлення виробів; будівництво споруд, транспортування, підбір, монтаж, наладка машин і обладнання; проведення консультацій та навчання сільських товаровиробників.

Практика створення та функціонування МТС свідчить, що залежно від форми власності вони умовно поділяються на дві групи. Перша група машинно-технологічних станцій - це підприємства, метою яких є одержання прибутку. Економічні взаємовідносини сільськогосподарських підприємств з ними слід будувати на розцінках і тарифах, які формуються на основі нормативних виробничих витрат на відповідні механізовані роботи і послуги та середньої для всіх галузей норми прибутку.

Друга група структур міжгосподарського машиновикористання - механізовані кооперативи, гуртки по обміну технікою, сусідська взаємодопомога, машинні товариства і станції, прокатні пункти та ін. Тобто машини для них є знаряддям праці, а не джерелом прибутку. Взаєморозрахунки між МТС, які створені на кооперативних засадах, і господарствами-засновниками проводяться за розцінками на рівні собівартості робіт і послуг.

Якщо між господарствами укладається угода на спільне використання технічних засобів без створення відповідного формування і зміни форми власності на них (сусідська взаємодопомога), то розрахунки між ними ґрунтуються на взаємозаліку витрат на виконання робіт та відповідної компенсації у разі їх неспівпадання.

Існує декілька варіантів створення МТС : шляхом кооперації окремих господарств; на базі районних ремонтно-виробничих підприємств; при переробних підприємствах (спеціалізованих МТС).

Обґрунтування розвитку парку машин для збирання урожаю. Для збирання урожаю зернових в Україні технологічна потреба в комбайнах становить 100-110 тис.штук. В даний час в структурі парку зернозбиральної техніки понад 50 % машин відпрацювало амортизаційний ресурс. Навантаження на зернозбиральний комбайн дорівнює близько 160 га, а в окремих областях - 190- 250 га. Це призводить до подовження строків збирання та значних втрат врожаю.

Довідково: у США, Англії, Франції цей показник дорівнює 61-71 га, ФРН - 36 га.

Постановою "Про прискорення створення і організації виробництва вітчизняних зернозбиральних комбайнів (№ 538 від 17 травня 1996 р.) Кабінет Міністрів України визначив заходи щодо створення конструкцій вітчизняних зернозбиральних комбайнів типу "Славутич" і потужностей для їхнього серійного виробництва. При цьому головним розробником конструкцій зернозбиральних комбайнів визначено Державне конструкторське бюро "Південне", а головним виробником - відкрите акціонерне товариство "Херсонські комбайни".

Невідкладною є потреба оновлення збиральної техніки високопродуктивними моделями машин за рахунок придбання зарубіжних зерно-, кормо- і бурякозбиральних машин. Незважаючи на те, що за базовими параметрами більшість закуплених зернозбиральних комбайнів аналогічні комбайну "Дон-1500", вони мають значно досконаліші технологічні рішення, значно більшу технічну готовність (напрацювання на відмову становить 100 - 180 год., тоді як у вітчизняних комбайнів цей показник становить 10 - 18 год.) і зменшують в 2 - 3

рази загальні втрати врожаю, забезпечують більшу продуктивність і менші (на 15 - 20 %) питомі витрати пального. Їх річний виробіток при інтенсивній експлуатації в одному господарстві складає в середньому 600 і більше гектарів, а в складі пересувних загонів і машинно-тракторних станцій - 1000-1200 га. Природно, що комбайни нового покоління вимагають застосування більш прогресивної і економічної пресової технології збирання соломи. Впровадження таких зернозбиральних комбайнів нового покоління дає змогу скоротити в перспективі парк збиральних машин з 100 - 110 до 70 - 0 тис. одиниць, а згодом і навіть більше.

Підвищити продуктивність зернозбиральних машин і зменшити їх кількість до 50-60 тис. одиниць можна за рахунок нарощування потужності (300-350 к.с.) і продуктивності (30-40 т/год.). Такі моделі комбайнів 2000-го і подальших років розробляють зарубіжні фірми ("Клаас", МДВ, "Нью-Холланд" та ін.) з широким використанням ротаційних молотильно-сепаруючих механізмів, а також відомого принципу вбирання методом очікування.

Сучасні комбайни і комбайни нових поколінь розраховані на врожайність 60-80 і більше ц/га. Їх ефективне використання в умовах України потребує термінового створення широкозахватних жаток для формування здвоєних валків на середньоурожайних полях за типом канадської жатки МАК-ДОН.

Потужність кормозбиральних машин, як показують випробування кращих зразків ("Марал-150-190", "Ягуар-880", "Маммут-7800", "Фаворит-400"), доцільно розглядати в трьох класах (180-200, 250-300 і 340-400 к.с.), що забезпечить зменшення кількості комбайнів у 2 - 2,5 рази, скорочення строків збирання до оптимальних і відповідно збільшення в 1,5 - 2 рази збору кормових культур. Тому, поряд з освоєнням виробництва на Тернопільському комбайновому заводі спільного з "Томсільмашем" комбайнів типу "Полісся-250", доцільно запровадити спільне коопероване виробництво кормозбиральних машин середнього класу типу "Марал" (40 - 50 %) і надпотужних (350 - 400 к.с.) машин (10 % парку).

Підвищення продуктивності й зменшення в 2 - 2,5 рази втрат врожаю цукрових буряків можна досягти за рахунок раціональної стратегії поєднання комбайнового збирання з роздільним на базі енергонасичених універсальних тракторів. Комбайновий парк доцільно поновлювати як за рахунок модернізації та підвищення надійності вітчизняних машин (КС-6Г, МКП-6), так і за рахунок продуктивніших і ефективніших потужних комбайнів, наприклад, фірми "Кляйне", французької фірми — Лектра-4005 S1 (додаток 10). Доцільно налагодити їх спільне виробництво на вітчизняних заводах.

Дані випробувань, узагальнення інформації зарубіжних джерел (додаток 11) і моделювання показників ефективності на ПЕОМ з накладкою їх на так звані модельні (3,2 - 4 тис.га) товарні господарства дають підстави прогнозувати, що лише завдяки впровадженню у виробництво згаданих енергонасичених високопродуктивних базових комплексів машин та інтенсивних форм їх використання можливо в найкоротші строки (4 - 6 років) стабілізувати, а потім і планомірно підвищувати

потенціал родючості ґрунтів й забезпечити виробництво продукції з гектара до рівня європейських країн. Забезпечити більший ефект можна поєднанням факторів механізації та біотехнологічних - збільшенням внесення в ґрунт соломи, виробництва органічних і мінеральних добрив, застосування нових високопродуктивних і пристосованіших до механізованих технологій сортів рослин і технологічних прийомів виробництва.

Масштабність і складність вирішення цього державного і стратегічного завдання зумовлюється не лише соціально-економічними факторами, але й державним сприянням у невідкладному залученні провідних зарубіжних фірм для освоєння сучасної технології виготовлення новітньої сільськогосподарської техніки з одночасним сприянням сільськогосподарському виробництву в її закупівлі.

ЛЕКЦІЯ 4. Організація агрохімічного сервісу

4.1. Сутність і напрями агрохімічного сервісу

Напрями хімізації сільського господарства

Хімізація є одним з основних напрямів науково-технічного прогресу в сільському господарстві, яка відкриває широкі перспективи для удосконалення виробництва і є могутнім фактором підвищення продуктивності праці.

Хімізація сільського господарства насамперед пов'язана із застосуванням добрив для підвищення родючості ґрунту та отрутохімікатів для боротьби з шкідниками і хворобами рослин, а також із застосуванням кормових, консервуючих, санітарних та різних фізіологічно-активних речовин. У зв'язку з цим можна виділити такі основні напрями хімізації сільського господарства:

- підвищення врожайності за допомогою добрив і засобів хімічної меліорації ґрунтів (вапнування, гіпсування);

- захист рослин і збереження врожаю від шкідливих комах, гризунів і хвороб за допомогою інсектицидів, фунгіцидів та інших хімічних засобів;

- стимулювання (прискорення) і гальмування фізіологічних процесів у рослинних і тваринних організмах за допомогою хімічних засобів — стимуляторів росту і засобів, що затримують ріст;

- консервування й антисептування сільськогосподарських продуктів, а також знешкодження складських приміщень, силосних споруд і транспортних засобів від шкідливих бактерій, грибних та інших захворювань;

- підвищення продуктивності тваринництва, особливо скотарства і птахівництва, за рахунок хімічної обробки кормів.

Відомо, що для свого розвитку й росту рослини потребують мінеральні речовини, особливо ті, які містять азот, фосфор, калій, та мікроелементи. Велике значення в сільськогосподарському виробництві має застосування мікроелементів — бору, міді, марганцю, цинку, молібдену. Вони потрібні рослинам у мінімальних

кількостях, однак без них рослини не можуть нормально розвиватися.

Використання мінеральних добрив

Розвиваючись, рослини споживають ці елементи, виносячи їх з ґрунту.

Постійні втрати ґрунтом сполук азоту та інших важливих для розвитку рослин елементів частково компенсуються внесенням у ґрунт мінеральних добрив. Тому велике значення у відновленні та підвищенні ґрунтової родючості має забезпеченість господарств мінеральними добривами.

Агрохімічний сервіс особливо швидкого розвитку набув у другій половині ХХ століття за такими чотирма напрямками:

- 1) створення нових і вдосконалення існуючих видів мінеральних добрив та збільшення доз їх внесення під сільськогосподарські культури;
- 2) виробництво нових поколінь засобів захисту рослин і тварин від хвороб і шкідників (інсектициди і фунгіциди), вдосконалення способів їх внесення;
- 3) створення нових поколінь засобів захисту рослин від бур'янів (гербіциди);
- 4) виробництво якісно нових стимуляторів росту і розвитку сільськогосподарських рослин і тварин, збільшення масштабів їх практичного застосування.

Мінеральні добрива відіграють особливу роль у збільшенні виробництва рослинницької продукції. Однак в 90-х роках їх виробництво різко скоротилося (з 156 кг в 1985 р. до 74,2 кг у 1994-1999 рр. в розрахунку на 1 га посівної площі), головним чином через недопоставки з-за кордону сировини.

Ускладнює становище та обставина, що скорочення виробництва відбувається на фоні істотного погіршення співвідношення між азотними, фосфорними і калійними добривами.

Нині в Україні найдефіцитнішими є фосфорні добрива, які обмежують підвищення урожайності сільськогосподарських культур, оскільки її рівень формується за фактором, що перебуває в мінімумі. Якщо, наприклад, у ґрунті є запаси азоту і калію в доступній для рослин формі для формування, наприклад, 50 ц/га озимої пшениці, а фосфору лише для 30 ц, урожайність за сприятливих умов становитиме максимум 30 ц/га. Тобто, при дефіциті фосфору чи будь-якого іншого поживного макроелемента істотно знижується ефективність використання інших видів добрив і це потрібно враховувати аграрним підприємствам, щоб не допустити даремного витрачання ресурсів.

В країнах Європи вносяться досить високі дози мінеральних добрив: в Угорщині - 246, Польщі —245, Чехословаччині — 303, Франції — 298, Великобританії — 380, ФРН — 427 кг діючої речовини добрив на 1 га. Причому проблема збалансованості NPK у цих країнах в основному вирішена, що є важливою умовою одержання ними високих урожаїв сільськогосподарських культур.

При використанні мінеральних добрив важливе значення має досягнення балансу поживних речовин у землеробстві. Розрахунки балансу проводяться для

аналізу стану і змін родючості ґрунту та ефективного використання добрив. Баланс складається зі статей надходження поживних речовин у рослини та їх виносу з урожаєм. Статті надходження - з мінеральними й органічними добривами, посівним матеріалом, за рахунок фіксації азоту бобовими культурами. Статті витрат - винос поживних речовин врожаєм та побічною продукцією, невиробничі втрати азоту і калію з добрив (газоподібні - азоту та вимивання азоту і калію в нижні горизонти ґрунту), винос бур'янами.

Найбільш поширеними серед багатьох розрахункових методів визначення потреби у мінеральних добривах на запланований врожай є балансово-розрахунковий, в основу якого покладено винос поживних речовин основною та побічною продукцією, урахування наявності в ґрунті поживних речовин (за картографіями агрохімічного обстеження) та коефіцієнтів їх використання з добрив та ґрунту; розрахунок добрив за нормативами витрат поживних речовин, які розроблені для переважної більшості сільськогосподарських культур з урахуванням ґрунтово-кліматичних умов.

Науково-обґрунтоване співвідношення азоту, фосфору та калію при внесенні добрив під сільськогосподарські культури у середньому по Україні становить 1:0.9:0.8, але існують особливості співвідношень залежно від культур та ґрунтово-кліматичних умов.

Організація хімічного захисту рослин і тварин

Надзвичайно велике значення має застосування хімічних засобів боротьби з шкідниками, хворобами рослин та бур'янами. З огляду на швидке розмноження шкідників і тяжкі наслідки їхнього розвитку в сільському господарстві застосування хімічного методу боротьби має великі переваги перед механічними, агротехнічними та біологічними методами. Хімічні засоби застосовуються і в тваринництві. Найважливішими з них є кормові добавки, регулятори життєвих процесів, санітарні та лікувальні засоби, а також консервуючі речовини.

Хімічні засоби у тваринництві застосовуються порівняно недавно. Вони мають величезне економічне значення, оскільки сприяють не лише збільшенню кількості і підвищенню якості продукції, з й зміцненню і збереженню здоров'я, підвищенню продуктивності та скоростиглості тварин, а також їхньої стійкості проти несприятливих умов.

Що ж до економічного ефекту від застосування хімічних засобів, то він дуже високий. Підраховано, що 1 грн затрат на сечовину дає додаткової продукції на 10 грн., а 1 грн затрат на кормовий знефторений фосфат — на 9—15 грн.

Одним з важливих напрямів хімізації сільського господарства є консервування та антисептування сільськогосподарських продуктів, що дає змогу протягом тривалого часу зберігати їх без втрат поживної цінності. Особливого значення набуває метод хімічного консервування кормових культур. Консервування порівняно із звичайним силосуванням майже у 2 рази зменшує втрати поживних речовин. Одночасно поліпшується якість кормів.

Хімізація як напрям науково-технічного прогресу в сільському господарстві покликана не тільки забезпечувати збільшення обсягу продукції, а й підвищувати ефективність її виробництва. У зв'язку з цим необхідно знати основні положення методики визначення ефективності засобів хімізації в сільському господарстві.

Використання біологічних методів захисту рослин і тварин

Біологічні методи захисту рослин і тварин ґрунтуються на новітніх досягненнях сучасної біології в галузі вдосконалення живих організмів — рослин, тварин і мікроорганізмів — з метою збільшення обсягу сільськогосподарської продукції, поліпшення її якості і вдосконалення технології виробництва. Водночас важливою складовою цього напрямку є розробка методів біологічного захисту рослин від шкідників і хвороб за допомогою ентомофагів і ентомогіатогенів.

Нині найбільшого використання набув такий ентомофаг, як трихограма. Її застосування на озимій пшениці проти совки забезпечує (за даними науково-дослідних закладів) прибавку врожаю на 1,6—2 ц/га, на кукурудзі протиї стеблового метелика — на 1,8—2,3, на капусті проти совки і білянки—на 20—30, на горосі проти совки і плодожерки — на 1,3—1,8, на цукрових буряках проти совки і лугового метелика — на 15—20 ц/га.

Особливо висока економічна ефективність досягається при застосуванні біологічного методу захисту рослин у закритому ґрунті, що являє собою унікальне екологічне середовище, в якому за допомогою цього методу можна повністю відмовитися від застосування отрутохімікатів. А це дуже важливо, оскільки овочі з теплиць споживаються людьми в свіжому вигляді без термообробки.

Ефективність цього біометоду проявляється за двома напрямками:

1) зменшує витрати на боротьбу з цими шкідниками у 8—10 разів порівняно з витратами на придбання отрутохімікатів і їх внесення (за один оборот овочі обробляються пестицидами 15—20 разів за умови відсутності їх біологічного захисту);

2) зростає урожайність овочів закритого ґрунту на 20—50%.

У картоплярстві найбільш болючою проблемою є боротьба з таким грізним шкідником, як колорадський жук. Боротьба з ним вимагає великих витрат отрутохімікатів, коштів на їх придбання і внесення. Але вже зараз ці витрати можна скоротити на 60—70% завдяки застосуванню бактеріального препарату бітоксинациліну. Важливо також, що в нас інтродуковані (завезені з інших країн і адаптовані) ентомофаги колорадського жука подізус і періллус.

Важливою ланкою біологічного напрямку НТП є створення принципово нових сортів і гібридів рослин і тварин, що мають високий потенціал врожайності й продуктивності, підвищену стійкість до стресових явищ навколишнього середовища — посух, хвороб, шкідників, надмірного зволоження тощо. Така стійкість забезпечується за допомогою сучасних методів біотехнології — генної й клітинної інженерії в поєднанні з традиційними методами селекції. Суть їх полягає в цілеспрямованому перенесенні чужорідного генетичного матеріалу в клітини рослин

і тварин, а також штучно спрямованих мутацій. Завдяки цим методам створено наприклад, сорт ячменю "Одеський- 115" за строк у 3 рази менший, ніж це вимагається в традиційній селекції, який має високу врожайність і стійкість до посухи.

Уже одержані трансгенні (тобто несучі чужорідний ген) сільськогосподарські тварини — свині, вівці, кролі. Проблема створення таких тварин складна і до кінця не вирішена, але водночас є дуже перспективною, оскільки дає змогу створити тварини з високою енергією росту, підвищеною плодовитістю, здатністю краще засвоювати корм і давати більше продукції.

4.2. Структура забезпечення засобами хімізації

Постачання агрохімікатів та пестицидів здійснюється на договірній основі за такими схемами:

- хімічне підприємство - сільськогосподарський товаровиробник;
- хімічне підприємство - дилер - товаровиробник;
- хімічне підприємство - агрохімформування - товаровиробник;
- іноземна компанія - український дистриб'ютор - товаровиробник.

Найбільш прийнятним варіантом агрохімічного і пестицидного забезпечення аграрних виробників є поставки засобів хімізації за прямими зв'язками господарств з хімічними підприємствами без торговельних посередників. При такій схемі поставок вартість придбання господарствами мінеральних добрив зменшується на 20-25%, а витрати на закупівлю вітчизняних пестицидів істотно скорочуються за рахунок виключення операцій по проміжних перевалках і зберіганню.

Організація комерційної системи агрохімічного забезпечення передбачає розгалужену систему реалізації мінеральних добрив і пестицидів. Сільськогосподарському виробнику надається право самому вибирати постачальника, користуватися послугами дилерських пунктів або вийти прямо на підприємство по виробництву добрив (схема).

Організаційна комерційна структура забезпечення засобами хімізації будується таким чином, щоб в максимальній кількості охопити всі категорії сільськогосподарських виробників. Ця система об'єднує в єдину сітку підприємства по виробництву добрив і отрутохімікатів, приватні компанії і кооперативні об'єднання по використанню хімічних засобів. В даній комерційній структурі сільськогосподарським виробникам надаються короткострокові кредити на пільгових умовах з грошовою або натуральною оплатою. Все це сприяє підвищенню ефективності агрохімічного забезпечення сільського господарства.

При запровадженні ринкових відносин система забезпечення матеріальними засобами сільськогосподарського виробництва повинна будуватися на комерційній основі. Необхідно в короткі строки створити мережу магазинів для постачання селянських (фермерських) господарств, приватизуючи існуючу мережу та створюючи нові фірми. Уряд повинен надати допомогу у формуванні оптового маркетингу, а також стимулювати роздрібні фірми до розвитку їх власної закупівельної

діяльності. Він повинен сприяти виникненню конкурентоспроможних покупців за рахунок розукрупнення державних торговельних монополій. Для розвитку приватної системи роздрібної і оптової торгівлі та постачання засобів сільськогосподарського виробництва необхідно розширювати внутрішній промисловий і сільськогосподарський ринок.

Створення ринку послуг вимагає реорганізації служби матеріально-технічного забезпечення. Основним тут має бути організація самостійних госпрозрахункових оптово-посередницьких фірм і об'єднань, які змогли б конкурувати на ринку засобів виробництва. Тому діяльність організацій постачання необхідно здійснювати на комерційній основі, що передбачає налагодження прямих зв'язків з промисловістю і споживачами. При цьому формування господарських зв'язків і ринку засобів виробництва потрібно орієнтувати в першу чергу на врахування інтересів споживача, а вже потім на досягнення комерційних інтересів.

4.3. Проблеми агрохімічного сервісу

Проблемою хімічного захисту рослин і тварин є низька культура застосування, зберігання і транспортування пестицидів. Зокрема, не витримуються строки і норми їх внесення, порушується кратність обробки посівів, допускається застосування отрутохімікатів при денній підвищеній температурі повітря, що збільшує небезпеку отруєння бджіл, нерідко своєчасно не попереджається населення. В багатьох господарствах відсутні спеціальні сховища і необхідні засоби для приготування пестицидів. У цілому в країні ще не налагоджена система їх транспортування. Часто-густо хімічні препарати доставляються в цистернах місткістю 40 т, що надто ускладнює процес їх забору і перевезення в господарство, оскільки при цьому багато отрутохімікатів розливається на землю, частина їх залишається в цистернах, створюються екстремальні умови для обслуговуючого персоналу.

Нерідко хімічні препарати доставляються в бочках на 200 л, зрозуміло, що при нормі їх внесення по 20—30 г на 1 га неможливо при заборі не допустити втрат і отруєння навколишнього середовища. Тому важливо в найближчий час перейти на малотарну розфасовку пестицидів, як це робиться в розвинених країнах, коли їх випускають у літрових або в дволітрових ємкостях.

Важливим напрямком розвитку НТП у галузі застосування пестицидів є підвищення якості препаратів. Зараз в світі інтенсивно розробляються і в ряді країн на практиці використовуються пестициди п'ятого покоління (у нас використовуються здебільшого пестициди третього покоління, зрідка четвертого), норми внесення яких становлять 15—20 г/га. Це дуже концентровані й високоактивні препарати, з якими потрібно кваліфіковано працювати.

Якщо в нашій країні не буде підвищена культура застосування пестицидів, перейти до використання їх нових поколінь буде неможливо. Потрібно перейти на випуск гранульованих, мікрокапсульованих, з направленим електрзарядом

пестицидів, які значно знижують забруднення навколишнього середовища і є значно безпечнішими для людей.

Є необхідність в інтенсивному розвитку науково-технічного прогресу в напрямі розробки і застосування нової технології обробки посівів пестицидами завдяки використанню машин-оприскувачів нового покоління, що формують краплі в межах 80—300 мікрон. У світовій практиці такі машини вже є — це мало- й ультрамалооб'ємні оприскувачі, що дають змогу знизити дози внесення пестицидів на 25—50%. Нині через недосконалість техніки отрутохімікати вносять нерівномірно, що значно знижує ефективність їх дії, підвищує вміст цих речовин у продукції.

У розвинутих країнах, незважаючи на великі масштаби застосування пестицидів, їх вміст у харчових продуктах щорічно зменшується, і насамперед завдяки використанню нової техніки і технології внесення.

В Україні дуже гостро стоїть проблема кадрів, які були б здатні грамотно, з дотриманням усіх вимог застосовувати сучасні хімічні препарати. В багатьох розвинутих країнах прийняті національні програми застосування пестицидів, в яких особлива увага приділяється підготовці кадрів. Наприклад, датський фермер повинен пройти відповідний курс підготовки протягом 200 год, скласти іспит і одержати диплом, без якого жоден банк не дасть цьому фермеру кредит.

Тому зараз, у зв'язку зі створенням приватних селянських (фермерських) господарств, сільськогосподарських кооперативів виникає нагальна потреба в підготовці засновників або членів цих підприємств для роботи з цими отрутохімікатами.

При недосконалій техніці, що використовується нині в господарствах, близько 97% інсектицидів і фунгіцидів та 60—90% гербіцидів не досягають об'єктів пригнічення, а потрапляють у ґрунт, повітря, воду і уражають корисну флору, пригнічують біологічну активність ґрунту, гальмують природне відновлення його родючості. Особливо загрозливим є те, що в багатьох видах комах виникає стійкість до отрутохімікатів, а це вимагає все більших і більших доз їх внесення, що призводить до збільшення витрат та інтенсивнішого забруднення довкілля.

За повідомленням учених, уже 500 видів комах стали стійкими до отрутохімікатів і що пристосовуваність до пестицидів виникає за 10—30 поколінь. Зрозуміло, чим коротший цикл зміни поколінь, тим швидше шкідники стають стійкими до отрутохімікату з усіма впливаючими звідси негативними наслідками.

Дослідженнями зарубіжних і вітчизняних учених доведено, що пестицидам притаманна мутагенна активність, тобто здатність змінювати в неконтрольованому напрямі спадковість, тому вони можуть спричинювати масову появу мутацій, що порушують генетичну чистоту сортів. Нерідко пестициди змінюють вміст у рослинах макро- і мікроелементів і цим самим погіршують якість продукції. Тому в кожному аграрному підприємстві повинна запроваджуватися інтегрована система захисту рослин, при якій перевага надається агротехнічним і біологічним методам

боротьби з сільськогосподарськими шкідниками і хворобами і лише при неможливості досягти необхідного результату використовуються хімічні методи захисту.

ЛЕКЦІЯ 5. Організація ветеринарного обслуговування тваринництва України

5.1. Організаційна структура ветеринарного обслуговування тваринництва

Рівень розвитку та зміни, що відбуваються в соціально-економічній структурі нашого суспільства, висувають на перший план проблеми аграрного сектора. Особливу актуальність набувають питання агросервісного забезпечення сільськогосподарського виробництва з метою підвищення його ефективності. Зміна форм власності, поява кооперативних і приватних фермерських (селянських) господарств потребує створення, відпрацювання і впровадження перспективних, що відповідають вимогам сьогодення, нових форм і методів ветеринарного сервісу в умовах перехідного періоду до ринкових відносин.

Структура органів державної ветеринарної медицини складається з державного департаменту ветеринарної медицини при Міністерстві аграрної політики України, обласних, міських, районних управлінь державної ветеринарної медицини, дільничних ветеринарних лікарень і ветеринарних дільниць, ветеринарної служби на транспорті та державному кордоні, мережі державних лабораторій ветеринарної медицини. Заходи з профілактики заразних хвороб тварин виконують також робітники відомчої ветеринарної медицини і частково спеціалісти, що здійснюють приватну підприємницьку діяльність з надання ветеринарних послуг.

З розвитком ринкових відносин, розширенням торговельно-економічних зв'язків з іншими державами і при наявності дрібних розрізнених селянських (фермерських) господарств, а також підприємств із заготівлі, переробки, зберігання продукції та сировини тваринного походження значення органів державного ветеринарного нагляду і державної ветеринарної медицини в цілому зростає. Порушення ветеринарно-санітарних правил на будь-якому етапі (утримання тварин, виробництво продукції та її переробка, а також транспортування) може призвести до масового виникнення і поширення інфекційних хвороб тварин, у тому числі захворювань, небезпечних для здоров'я людини. Крім дотримання ветеринарно-санітарних правил у боротьбі із захворюваннями тварин, має значення своєчасне проведення профілактичних заходів у повному їх обсязі проти найнебезпечніших інфекцій.

Нині забезпеченість спеціалістами ветеринарної медицини відповідно з вищою і середньою фаховою освітою становить 70 і 100% від потреби, а середні показники навантаження в перерахунку на умовне поголів'я сільськогосподарських тварин на одного фахівця по областях дуже різняться.

За нормативами в господарствах повинен бути один головний ветеринарний лікар на 800 умовних голів худоби та додатково на кожні 850 умовних голів худоби передбачена посада ветеринарного лікаря (фельдшера).

Наведені нормативи існують ще з часів СРСР і передбачені для застосування у великих колективних підприємствах. В умовах розділу галузі тваринництва на велику кількість дрібних господарств, в яких утримуються різноманітні види тварин і птиці, виникають труднощі, пов'язані з проведенням їх комплексного ветеринарного обслуговування. Відсутність же транспортних засобів і необхідних препаратів не дозволяє оперативно і своєчасно проводити протиепізоотичні заходи. Статистичні дані свідчать, що у приватному секторі України в середньому утримується від 30% і більше великої рогатої худоби, у тому числі корів — понад 50%, свиней — близько 60%.

З розвитком ринкових відносин виникла нова форма ветеринарних послуг, заснована на приватній власності. Проте вона переживає серйозні труднощі, оскільки власники тварин часто не в змозі оплатити надані їм послуги. Приватні ветеринарні підприємства погано забезпечені, вони не мають достатньої кількості коштів для закупівлі устаткування, інструментів та медикаментів. На нашу думку, приватна ветеринарна практика на селі потребує надання пільг хоча б у перші роки діяльності у вигляді звільнення від податків, пільгових кредитів та іншої підтримки з боку місцевих органів влади.

Об'єднання зусиль державних органів ветеринарної медицини і приватних підприємств ветеринарного обслуговування у боротьбі із захворюваннями сільськогосподарських тварин вимагає насамперед формування зв'язків між його ланками. Установи ветеринарної медицини взаємодіють між собою, а також з великою кількістю підприємств, що займаються постачанням, та організаціями, що їх обслуговують, з власниками тварин — споживачами ветеринарних послуг, керівництвом сільськогосподарських підприємств, орендними колективами, фермерами, приватними особами тощо. При цьому важливу роль в удосконаленні господарських відносин у системі закладів ветеринарної медицини можуть відігравати господарські договори на гарантоване обслуговування як правової основи взаємовідносин. Договором на ветеринарне обслуговування тварин мають бути передбачені такі умови, які спонукають до реального виконання встановлених обов'язків: матеріальна відповідальність за невиконання договору, відшкодування збитків, сплата неустойки тощо. Виробничими показниками, що характеризують ефективність ветеринарного обслуговування тваринництва, є благополуччя тваринницьких господарств і населених пунктів щодо хвороб різної етіології, виконання річного плану профілактичних протиепізоотичних і ветеринарно-санітарних заходів, ефективність лікування хворих тварин.

5.2. Економічна оцінка ефективності ветеринарного обслуговування тваринництва

В умовах ринкових взаємовідносин служби ветеринарної медицини з тваринницькими підприємствами, орендними колективами, фермерськими господарствами, власниками тварин найдоцільніше оцінювати ефективність ветеринарного обслуговування за кінцевими результатами діяльності відповідних тваринницьких підприємств. Для цього враховують виробничі й економічні показники: благополуччя господарств щодо хвороб різних видів, збереження поголів'я тварин, вихід приплоду, економію витрат на здійснення ветеринарних заходів та економічної ефективності ветеринарного обслуговування тваринництва.

У світовій практиці витрати, пов'язані з ветеринарним обслуговуванням, враховують так само, як витрати на корми, утримання поголів'я тощо. Ці витрати включають і вартість лікарських засобів. Часто прибуток від ветеринарного обслуговування являє собою прибуток, отриманий від загальних витрат на ветеринарне обслуговування. Так, у США, він становить 8,03 дол. на рік для ферм, що витрачають на ветеринарне обслуговування однієї корови до 6 дол. на рік, і 1,82 дол. для ферм, що витрачають понад 12 дол. Середній показник прибутку — 2,96 дол. аналогічний прибутку від витрат, наприклад, на пестициди. Ефективність і вартість ветеринарного обслуговування залежать від системи та умов утримання тварин, програми оздоровлення стада, розміру його поголів'я, вартості біологічних і хімічних препаратів, кваліфікації спеціалістів ветеринарної медицини та ін.

При вивченні ветеринарних витрат у 22 великих скотарських господарствах Угорщини в 1975 р. встановлено, що значну частину загальних ветеринарних витрат становлять витрати на медикаменти з лікувальною метою (42%). Витрати на дезинфікуючі засоби дуже низькі. Витрати ферм, із своїми спеціалістами ветеринарної медицини, перевищують витрати ферм, обслуговуваних районними ветлікарями. Відношення кількості медикаментів, використаних з лікувальною і профілактичною метою, у кооперативах становило в середньому 2,32%, у державних господарствах — 1,97 на фермах із своїми лікарями — 2,5, у господарствах, обслуговуваних районними лікарями, — 1,85%. Чим менший цей показник, тим більша ефективність ветеринарного обслуговування.

При проведенні заходів з профілактики хвороб враховують співвідношення витрат на їх здійснення і можливі втрати від хвороби. На це співвідношення впливають легкість та ареал поширення хвороби, характер збудника, прямі і непрямі втрати від хвороби, її небезпека для здоров'я людини та інші чинники. Якщо витрати на боротьбу з хворобою рівні витратам на її профілактику (контроль), профілактика виправдана. Якщо економічний ефект від лікування, наприклад, ялової корови, більше 0%, тобто воно є доцільним, інакше тварина вибраковується.

У розвинутих країнах найпоширеніша консультаційна форма ветеринарного обслуговування. У Канаді порівнювали ефективність ветеринарної роботи у господарствах з різним рівнем обслуговування. У першій групі господарств працівника ветеринарної медицини викликали в екстрених випадках, у другій —

проводили мінімальну профілактичну роботу, в наступних трьох групах — рівень ветеринарного обслуговування зростав: у п'ятій групі витрати на профілактичну роботу і медикаменти становили 35 дол. на молочну корову за рік порівняно з 8 дол. у першій групі. На фермах з високим рівнем профілактичного ветеринарного обслуговування були отримані великі прибутки.

Чим вищі продуктивність тварин і обсяг отриманої продукції в господарстві, тим більший прибуток від витрат на профілактичну роботу. У США на фермах штату Огайо, де витрати на систематичне ветеринарне обслуговування однієї корови становили 16,94 дол., отримали чистий прибуток на 58,4 дол. на корову за рік більший, ніж при обслуговуванні від випадку до випадку і витратах 15,34 дол. У Великобританії для регулярного профілактичного огляду ферми на консультаційній основі запрошує лікаря тільки один фермер з п'яти (результати дворічних спостережень). При систематичному використанні консультаційної ветеринарної служби кількість спарованих свиноматок зросла на 2% за рік, опоросів на свиноматку — до 19,7%, кількість маток, що опоросились, - до 16,8%, поголів'я живонароджених поросят на свиноматку — до 36,3%".

У США все ширше впроваджуються профілактичні програми, зокрема Програма "Здорові стада", згідно з якою виконуються не тільки обов'язкові державні ветеринарні вимоги, а й пропоновані ветеринарним лікарем спеціально для кожного стада. Молочні господарства лікар відвідує, як правило, раз на місяць, м'ясні — 2-4 рази на рік. Середня вартість візиту ветлікаря у країні збільшилася від 12 дол. у 1971 р. до 27 дол. у 1978-му.

При визначенні економічної ефективності ветеринарного обслуговування господарств всіх форм власності необхідно враховувати такі показники: вартість валової продукції тваринницького господарства; загальні затрати праці робітників господарства, пов'язані з виробництвом продукції тваринництва; затрати праці спеціалістів ветеринарної медицини з ветеринарного обслуговування тваринництва; витрати на ветеринарне обслуговування господарства; технологія виробництва тваринницьких продуктів; обсяг бюджетних засобів, що виділяються на проведення протиепізоотичних заходів; прямі господарські договори із сільськогосподарськими підприємствами; економічні розрахунки розподілу прибутку між державними і приватними підприємствами ветеринарної медицини.

В результаті досліджень встановлено, що частка затрат праці на ветеринарне обслуговування в загальних витратах праці на виробництво продукції тваринництва коливається в межах від 0,017 до 0,08. Економічна ефективність ветеринарного обслуговування в різних господарствах коливалася в межах від 0,51 до 1,84 грн. на кожну гривню витрат господарств і населених пунктів району.

5.3. Удосконалення діяльності регіональних служб ветеринарної медицини

Районне керівництво ветеринарної медицини як основна ланка державної

ветеринарної мережі разом з приватними підприємствами ветеринарного сервісу повинні розробляти і підтверджувати плани профілактичних протиепізоотичних заходів, профілактики незаразних хвороб тварин, ветеринарно-санітарних заходів. Найефективнішими вважають дві форми завдань: річні і кварталні виробничі завдання, в яких передбачається поголів'я тварин, що підлягає ветеринарному обслуговуванню; річний обсяг спеціальних ветеринарних заходів; ліміт витрат матеріальних засобів на здійснення планового завдання; розрахунок потреби трудових і матеріальних ресурсів, коштів. План спеціальних профілактичних протиепізоотичних заходів необхідно розробляти на основі технологічної карти профілактичних ветеринарних обробок тварин різних видів і виробничих груп з урахуванням наявності поголів'я, яке планується отримати, повторюваності циклів. Технологічна карта профілактичної обробки повинна бути основним робочим документом при плануванні проведення ветеринарних заходів, її необхідно складати, враховуючи конкретну епізоотичну обстановку, а також тісно пов'язуючи з технологіями та особливостями виробництва у даній місцевості.

Необхідно передбачити виділення засобів і розробити механізм оплати праці ветеринарних спеціалістів приватних підприємств, що залучаються на проведення запланованих установами державної ветеринарної медицини протиепізоотичних і профілактичних заходів. Крім того, потрібно розробити зразок схеми роботи: "установи державної ветеринарної медицини - приватний підприємець (ветлікар) — кінцевий споживач послуг (товаровиробник)", де кожний учасник був би зацікавлений в отриманні прибутку, зберігаючи високий рівень якості виконаних робіт та одержаної продукції. При чіткому дотриманні умов договору сторонами таке співробітництво буде вигідним всім і дозволить значно полегшити завдання державної ветеринарної медицини. Однією з умов договору може бути оплата послуг робітників ветеринарної медицини з прибутків, отриманих від реалізації додаткової продукції, що була одержана в результаті чіткого дотримання їхніх рекомендацій.

Для посилення ролі державної ветеринарної медицини можна запропонувати у кожному адміністративному районі мати ветеринарного лікаря — державного інспектора ветеринарної медицини для управління приватною ветеринарною практикою, яке повинне ґрунтуватись на основі взаємного обміну інформацією і координацією практичних дій (організація та здійснення заходів профілактики і боротьби із заразними і незаразними хворобами тварин та проведення інших заходів в обслуговуваній зоні, а не беззаперечне виконання вказівок і розпоряджень під погрозою анулювання ліцензії. У зв'язку із скороченням кількості співробітників у державній ветеринарній мережі та відсутністю достатнього фінансування така форма організації ветеринарного обслуговування, на наш погляд, по-перше, дозволить зберегти за державною ветеринарною медициною контролюючу функцію в галузі дотримання ветеринарного законодавства в Україні, а по-друге, поступово перейти до нормальних ринкових умов надання послуг, коли основну частину роботи виконуватимуть підприємства, приватні лікарі на основі

самофінансування, праця яких залежатиме від конкретно отриманих результатів, особливо на нижніх рівнях служби ветеринарної медицини України.

Якість виконання виробничих функцій значною мірою залежить від самої структури служби ветеринарної медицини України. Необхідне організаційне й економічне вдосконалення її системи, налагодження взаємовигідних відносин між виконавцями і замовниками. Зміна структури служби полягає у визначенні зайвих ланок, їх ліквідації, створення оптимальних зв'язків між елементами структури та їх структурної підпорядкованості. Тому в умовах переходу до ринкових відносин потрібні нові, вдосконалені й універсальні структури служб ветеринарної медицини.

Сучасний стан ветеринарного обслуговування, особливо селянських (фермерських) господарств як основних виробників тваринницької продукції вимагає його реформування, оскільки нині воно не відповідає необхідним вимогам. Через постійне скорочення чисельності працівників державна служба ветеринарної медицини не забезпечує належного рівня й обсягу виконання профілактичних та лікувальних заходів проти особливо небезпечних інфекційних хвороб тварин, а ветеринарна наука не в змозі розробляти і впроваджувати нові технології, які б значно полегшили працю ветеринарних лікарів та підвищили її ефективність.

Проблеми захисту тварин від захворювань особливо небезпечними інфекційними хворобами і захист людей від хвороб, спільних для тварин і людини, не обмежуються рамками однієї держави. Розвиток торговельно-економічних і господарських зв'язків, перевезення товарів та вантажів тваринного походження як потенційних факторів поширення хвороб, координація зусиль усіх країн у боротьбі із заразними хворобами тварин і запобігання економічним збитком від них набувають всесвітнього характеру.

Ситуація із захворюваннями тварин у різних регіонах планети різна. У багатьох країнах Європи, Африки, Південної Америки, Азії реєструють небезпечні заразні захворювання тварин, тому занесення збудників інфекційних хвороб на територію нашої країни може призвести до суттєвих економічних збитків. У зв'язку з цим виникає необхідність створення тісного міжнародного співробітництва в галузі ветеринарної медицини не тільки з країнами СНД, а й з іншими державами, з якими підтримуються торговельно-економічні зв'язки.

ЛЕКЦІЯ 6. Організація сільського будівельного сервісу

6.1. Структура та потенціал будівельного забезпечення АПК

Однією з найбільших фондоутворюючих галузей АПК є сільське будівництво. Подолання кризових явищ в ньому неможливе без поживлення інвестиційної

діяльності та стимулювання попиту сільськогосподарських товаровиробників на будівельно-монтажну продукцію. У зв'язку з цим важливого значення набуває проблема ефективного функціонування підрядних підприємств АПК та підвищення їх конкурентоспроможності.

Основними підрядниками, які виконували роботи в АПК до перебудовного періоду, були підприємства і організації корпорації "Укראгропромбуд", асоціації "Укראгрошляхбуд" та Держводгоспу України. Крім того, частина підрядних підприємств підпорядкована безпосередньо Міністерству сільського господарства України або республіканським об'єднанням в його складі.

В середині 90 - х років в підприємствах зазначених систем працювало 240 тис.чол. або 24,9 % зайнятих у будівництві. Обсяг будівельно-монтажних робіт, які виконують підрядні підприємства АПК, в окремі роки становить 18-20 % від загального обсягу будівництва в народному господарстві України. Понад 2/3 загальних будівельних потужностей АПК зосереджено в корпорації "Укראгро-промбуду".

Корпорація налічувала 1,7 тис. підприємств і організацій різних форм власності, з них 832 - заснованих на кооперативній (міжгосподарській), 352 - з державною формою власності, 277 - із змішаною і 269 орендних підприємств. Організаційно вони входили до складу об'єднань (асоціацій, концернів, трестів, фірм), створених на базі 25 облагробудів, 13 облсільбудів, 8 облагрошляхбудів, 17 спеціалізованих об'єднань та 51 промислового підприємства республіканського підпорядкування. У складі корпорації налічувалося 735 загальнобудівельних підрядних організацій, 202 - спеціалізованих монтажних, 105 - шляхобудівельних, 295 - промислових та 71 автотранспортне підприємство, 64 гранітних кар'єри тощо.

В доінфляційний період (1986-1991 рр.) виробничі потужності корпорації "Укראгропромбуд" забезпечували більше половини будівельної програми АПК та 75 % потреби сільського господарства. Однак з різних причин для потреб галузей АПК в цей період використовувалось лише 70-75 % потужностей підрядних підприємств корпорації. В свою чергу сільськогосподарські товаровиробники були змушені виконувати частину робіт власними будівельними підрозділами (господарським способом) або підрядними підприємствами інших міністерств і відомств.

Для задоволення власних потреб у будівельних матеріалах і конструкціях в системі корпорації "Укראгропромбуд" створені значні виробничі потужності будівельної індустрії. Так, в середині 90 - х років тут функціонувало 133 підприємства по виробництву залізобетону. Столярні вироби виготовляли 38 деревообробних підприємств та 358 підсобних виробництв загальною потужністю 2758 м² на рік. Стінові матеріали випускало 369 підприємств, пористі заповнювачі - 10, вату мінеральну - 14. В складі корпорації працює 20 машинобудівельних та ремонтно-механічних заводів, 63 підприємства нерудної промисловості тощо.

За світовими нормами працю одного робітника на будівельному майданчику повинні забезпечувати 4-5 чоловік в промисловості будівельних матеріалів. У сільському будівництві це співвідношення становить лише 1 до 0,22, що в 20 разів

нижче порівняно з нормою. При цьому його динаміка має неухильну тенденцію до зниження.

Враховуючи соціальне значення будівництва на селі в Законі України "Про оподаткування прибутку підприємств" передбачено звільняти будівельні, монтажні та інші підприємства від оподаткування прибутку, одержаного в результаті спорудження в сільській місцевості житла, об'єктів побуту, культури, торгівлі, охорони здоров'я, фізкультури і спорту, зв'язку, освіти, а також шляхів, енергетичних, газових та водорозподільних мереж, тваринницьких приміщень, інженерно-технічних комплексів машино-тракторного парку та інших об'єктів, які впливають на поліпшення соціального становища села. Це дало змогу підприємствам корпорації "Укragропромбуд" у певний проміжок часу мати дещо кращі фінансово-економічні показники порівняно з основними замовниками.

6.2. Проблеми реформування сільського будівельного комплексу

Вирішення проблеми економічного розвитку і росту стосовно народного господарства, галузі чи окремого господарюючого суб'єкта визначається трьома основними чинниками: кваліфікаційним рівнем робочої сили і менеджменту (знаннями, освітою, досвідом), наявністю і ефективністю використання інвестиційних ресурсів та економічною політикою держави.

Єдиний фактор виробництва, що не підлягає дії закону зниження доходності, за висловом відомого економіста Д.М.Кларка, це - знання. Перехід на засади ринкової економіки вимагає як фахової, так і психологічної переорієнтації робітничих та управлінських кадрів. В період економічних реформ значні кадрові втрати в підрядних організаціях агропромислового комплексу відбулися в першу чергу за рахунок висококваліфікованих робітників і працівників управлінського корпусу.

Перехід до ринкових умов господарювання потребує кардинальної зміни знань та навиків не тільки економістів-будівельників, а й керівників усіх структурних підрозділів будівельного виробництва. Ці знання стосуються нових проблем, яких не давали ні вузи, ні практика роботи в умовах планової економіки. Зокрема, це проблеми маркетингу, ціноутворення та монопольної конкуренції, підприємницького ризику, основи внутрішньофірмового планування і управління, управління фінансами та інвестиціями, особливостей функціонування специфічних ринкових структур тощо. Як показують дослідження канадських спеціалістів, лише 3% керівників радянських підприємств знають, як здійснити ринкову трансформацію і мають бажання її здійснювати, ще 5-8% знають, але не бажають її здійснювати. Решта керівних кадрів не знає і не бажає цього робити.

Трансформаційні процеси у вітчизняній економіці вимагають специфічних управлінських знань з проблем реорганізації господарюючих суб'єктів. Зарубіжна практика напрацювала певні прийоми та механізми господарської трансформації. Зокрема, це досвід Д.Дж.Кемпбелла в корпорації "Бйоргер кінг", М.Блюменталю в "Барроуз корпорейшн", А.Кеннінгема в "Дженерал моторз", Лі Якокки в "Крайслер

корпорейшн", Ф.Хаммера в "Чейз Манхетен бенк" та ряду інших відомих менеджерів. Однак цей досвід відомий обмеженому колу українських управлінців. В Україні відчувається гостра нестача спеціальної літератури з проблем ділової стратегії, стратегічного планування та господарської політики фірми.

У країнах з розвинутою економікою існує спеціальна наукова дисципліна і налічується значний корпус висококваліфікованих менеджерів з проблеми управління в кризових ситуаціях. Курс "Теорія і практика антикризового управління" введений як обов'язковий у вищих навчальних закладах Росії з економічних спеціальностей. А в Україні, де переважна частина підприємств фактично є банкрутами, відсутні не тільки спеціалісти з цих питань, а й підручники.

Проблеми управлінських кадрів ускладнюються певними психологічними аспектами. По-перше, економічні реформи мають переважно макроекономічний характер (фінансова стабілізація, структурна перебудова і аграрна реформа, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності тощо). В такій ситуації керівникові підприємства важко уявити, що треба конкретно робити для здійснення реформування підприємства (за винятком приватизації), яким буде підприємство після трансформації, роль і місце керівника в нових реаліях. Ясно, що в такій ситуації більш безпечно залишати все без змін, використовуючи існуючі можливості для власної вигоди.

По-друге, механізм приватизації, який реалізується в Україні, мало сприяє створенню ефективного власника, а, отже, і ефективного управлінського корпусу.

По-третє, актуальним є питання віку керівних кадрів. Досвід Японії, Південної Кореї та деяких інших країн свідчить, що відродження національної економіки ефективно здійснюється молодими й енергійними менеджерами, які не мають комплексів, утворених попередньою економічною системою.

По-четверте, багато керівників психологічно не готові перейти від необмеженого інвестиційного попиту, який наростав кожен рік в доінфляційний період і коли підрядник визначав правила гри у взаємовідносинах із замовником, до жорсткої конкуренції на ринку будівельних робіт і послуг та дефіциту інвестиційних ресурсів у замовників.

Однією з найважливіх передумов функціонування ринкового механізму є повна самостійність, незалежність та економічна відповідальність товаровиробників. В економічно розвинутих країнах ця передумова створюється на основі права приватної власності та жорсткого бюджетного обмеження господарської діяльності.

В Україні законодавче закріплена рівність усіх форм власності, юридичний захист права власності та свобода користування ним. Однак практика, в тому числі і в сільському будівництві, засвідчує, що ці засади реалізуються не повною мірою.

В основу економічної відповідальності товаровиробників покладено жорстке бюджетне обмеження господарської діяльності. Поки що вплив механізму банкрутства на державні підприємства незначний. Як правило, законодавчо оформляються

банкрутами лише приватні підприємства, а поодинокі випадки його застосування стосовно державних підприємств засвідчують закономірність правила, а не винятків. Крім того, ініціатором розгляду справ про банкрутство переважно є органи податкової інспекції, що свідчить про недоліки механізму реалізації цього інституту.

Зараз держава займається так званими "санацією" та "реструктуризацією боргів" державних підприємств. Однак невизначеність методологічного підходу, суб'єктивізм та відсутність коштів при вирішенні зазначених проблем дає підстави для сумніву щодо доцільності та ефективності цих заходів. До того ж часто держава здійснює перерозподіл грошових коштів на користь збиткових підприємств, позбавляючи економічних стимулів тих, хто працює рентабельно. Раніш з цією метою застосовували пряме вилучення і перерозподіл, а нині – фіскальні методи, всілякі пільги стосовно окремих підприємств тощо.

Ринкова саморегуляція ґрунтується на взаємодії трьох факторів: попиту, пропозиції та конкуренції. Вилучення з цього процесу конкуренції призводить до розладу саморегуляції ринку. Антиподом конкуренції є монополізм, тобто концентрація виробництва і збуту продукції в певній галузі чи регіоні в руках одного підприємства. Ринковий механізм у таких умовах підпорядковується інтересам монополіста.

Основний метод боротьби з монополізмом - антимонопольне законодавство. В Україні вже напрацьована певна законодавча і нормативна база з цього питання, яка передбачає обмеження встановлення монопольних цін, розподілу ринку на сфери впливу; заборону дій, спрямованих на обмеження конкуренції; примусовий поділ (в судовому порядку) підприємства-монополіста на два і більше самостійних суб'єктів господарювання; створення шляхом державної підтримки підприємств-конкурентів. Важливу роль в антимонопольних заходах відіграють державні програми підтримки та стимулювання малого і середнього бізнесу.

Політика концентрації і спеціалізації, яка тривалий час домінувала в державі, призвела до високого рівня монополізму. В сільському будівництві монополізм також досяг максимально можливих розмірів.

Незважаючи на те, що АПК користується послугами підрядних організацій кількох міністерств і відомств, майже дві третини будівельно-монтажних робіт виконують підприємства і організації корпорації "Укראгпропромбуд".

В кожному сільському районі будівництвом займаються райагробуд, райагрошляхбуд та райсількомунгосп. Крім того, в окремих адміністративних районах працюють спеціалізовані пересувні механізовані колони. Але до останнього часу всі перелічені підприємства та організації входили до складу одного відомства - корпорації "Укראгпропромбуд", що поглиблює монополізм і територіальний характер їх діяльності.

Виключне монопольне становище в галузі водогосподарського будівництва займають підрядні організації та підприємства Держводгоспу України. Сільські

будівельні підприємства територіально закріплені, тоді як західні підрядні фірми постійно виконують замовлення не тільки в межах своєї держави, а й за її кордонами. В окремих країнах обсяг експорту будівельних послуг становить понад 10-15 %, тоді як в країнах СНД - менше 1 %.

У сільському будівництві, як і в інших галузях економіки, слід здійснити ряд заходів щодо його демонополізації. Цьому сприятимуть функціональна трансформація структури управління та диверсифікація виробництва.

Здійснення заходів по демонополізації в сільському будівництві полегшується тим, що тут діють переважно підприємства середнього розміру. Крім того, спеціалізація технологічно жорстко не закріплена. Для реалізації антимонопольних заходів необхідно здійснити функціональну трансформацію корпорації "Украгропромбуд" і зорієнтувати сільські підрядні підприємства на ринки не лише свого району, але й за його межами.

Важливе значення для фінансування і нормального здійснення інвестиційного процесу є законодавче врегулювання переходу власності на побудовані об'єкти та іпотечного кредитування будівництва. Підрядні компанії західних країн за рахунок власних коштів фінансують до 10 % вартості будов. Крім того, вони широко залучають кредитні ресурси для зведення об'єктів з метою їх подальшої реалізації без орієнтації на конкретного замовника.

Реалізація таких можливостей в Україні стримується рядом причин.

Перша - відсутність стабільної законодавчої і нормативної бази, що регламентує питання приватної власності на землю. Зараз земельними ділянками на законних підставах володіють лише власники автозаправочних станцій та ті, хто придбав земельну ділянку разом з об'єктом незавершеного будівництва на приватизаційному конкурсі. Решта землекористувачів такої можливості не має, оскільки в країні ще не створено повноцінного інституту приватної власності на землю.

Друга-недосконалість механізму переходу права власності від забудовника до інших юридичних та фізичних осіб. В цивільному законодавстві ці процедури не визначені або визначені на засадах планової економіки. Окремі зміни та доповнення до законодавчих актів суттєвого впливу на вирішення цього питання не мали.

Третя - нерозвиненість іпотечного кредитування. Номінальне таке кредитування існує, однак реалізація в повному обсязі механізму кредитування під заставу стримується тим, що багато об'єктів власності (і в першу чергу земля) не можуть бути предметом застави. Крім того, законодавство обмежує розмір нерухомого майна, яким може володіти основний позичальник - банк.

Велике значення для виживання сільських підрядних підприємств і організацій в реформаційний період має диверсифікація виробництва. Очевидно, що орієнтація на будівництво лише в сільській місцевості в найближчі 2-3 роки малоперспективна, як і на одну лише підрядну діяльність. Тому необхідно вишукувати форми об'єднання підприємств для участі в крупних тендерах та неконкурсних інвестиційних проектах не тільки в Україні, а й за її межами.

6.3. Відносини власності та приватизація майна у сільському будівництві

Відносини власності в сільському будівництві мають суттєві особливості, які зумовлюють специфіку характеру і змісту формування ринку будівельних послуг в цій підгалузі АПК. Однією з найбільш важливих особливостей процесу реформування сільського будівництва є доцільність здійснення його в часі, за характером та змістом, виходячи з об'єктивних потреб агропромислового виробництва і соціальної сфери села.

Важливою особливістю відносин власності в сільському будівництві є наявність кооперативної, кооперативно-державної, державної і приватної власності. Матеріально-технічна база сільських будівельних підприємств і організацій, які до 1986 р. підпорядковувались колишньому Мінсільбуду України, формувалась за рахунок державних коштів. Державні кошти також були джерелом створення майна підрядних організацій та підприємств будівельної індустрії Міністерства меліорації і водного господарства України. Кошти та майно окремих колгоспів стали основою для створення міжгосподарських будівельних формувань, що входили до складу Українського міжколгоспного об'єднання по агропромислому будівництву «Укрміжколгоспбуд».

До створення та розвитку матеріально-технічної бази міжгосподарських будівельних підприємств залучались не тільки колгоспи, а й державні підприємства (радгоспи, птахофабрики тощо), що зумовило появу змішаної державно-кооперативної власності.

Переплетення різних форм власності посилилось після злиття в 1986 р. Мінсільбуду та "Укрміжколгоспбуду" в Республіканське кооперативно-державне об'єднання по агропромислому будівництву "Украгробуд", в якому співвідношення між державною і кооперативною власністю склало відповідно 1:3. В подальшому систему "Украгробуду" спрямовувались державні централізовані капітальні вкладення, об'єкти державної власності безоплатно передавались на баланс міжгосподарських підприємств і навпаки.

Таким чином, в період 1991-1996 рр. у сільському будівництві мали місце переважно кооперативна, державна і змішана форми власності. Приватна власність, яка виникла за останні роки, не відігравала суттєвої ролі.

Різні форми власності у сільському будівництві вимагали специфічних підходів до реформування відносин щодо них. Для здійснення процесу реформування відносин власності в кооперативній сфері на першому етапі визначили обсяги частки колгоспів-пайовиків, інших недержавних юридичних та фізичних осіб і трудових колективів у майні міжгосподарського підприємства. При цьому враховували, що підприємства і організації корпорації "Украгропромбуд" створювались на основі первинних пайових внесків, централізованих коштів, кредитів банку тощо. Проте основним джерелом розширеного відтворення матеріально-технічної бази сільських будівельних підприємств був прибуток, який

є власністю господарств-засновників. Це означало, що набуте міжгосподарськими підприємствами майно є власністю засновників.

Розрахунок пайової участі засновників та трудових колективів у майні міжгосподарського підприємства здійснювався шляхом послідовного визначення: часток співвласників у загальному прибутку, прибутку, використаному кожним із співвласників на нагромадження і в щорічних приростах майна підприємства. Пайова участь співвласників у щорічно визначеному прибутку встановлювалася з урахуванням вкладеної ними у виробництво живої та уречевленої праці у вигляді інвестованих у виробництво грошових і матеріальних коштів (капіталу). Оскільки показники обсягів живої та уречевленої праці не обліковувалися, співвідношення між ними визначалося за розмірами основних виробничих фондів, нормованих оборотних коштів і заробітної плати. При цьому в перший рік функціонування міжгосподарського підприємства частка засновників у прибутку розраховувалася за всі обсяги уречевленої праці, а трудового колективу - за сумою заробітної плати та його частки в майні на кінець попереднього року.

Прибуток кожної із сторін на нагромадження розраховувався: для господарств-пайовиків - зменшенням зарахованої їм частини прибутку на суму коштів, фактично перерахованих засновникам; для трудового колективу - відповідним зменшенням заробленого ними прибутку на суму відрахувань у фонди матеріального стимулювання та соціально-культурного розвитку або в аналогічні фонди.

За співвідношенням пайової участі в прибутку на нагромадження, визначеного вказаним вище методом, здійснювався розподіл щорічного приросту майна міжгосподарського підприємства. В кінці розрахунків пайові внески та щорічні прирости майна, які зараховані у частку кожної із сторін, підсумовувалися. Якщо міжгосподарське підприємство було збитковим, то в цей рік весь приріст майна зараховувався пайовикам.

Реальні розміри пайової участі засновників і трудового колективу у майні міжгосподарського підприємства були закріплені за співвласниками шляхом прийняття відповідних рішень зборів уповноважених представників господарств-учасників і трудового колективу, а також загальними зборами членів колгоспів-засновників.

Паювання майна міжгосподарського підприємства здійснювалося спеціальними комісіями, створюваними з представників господарств-учасників, трудового колективу, органів управління та інших установ. Рішення, які приймалися зборами уповноважених представників, передбачали розподіл вартості майна, а не його фізичного складу, що забезпечує збереження господарської й технологічної цілісності міжгосподарського підприємства.

Порядок персоніфікації власності колективу розглядався та затверджувався зборами трудового колективу. Юридичним документом, що надає право персоніфікувати власність трудового колективу, є затверджене зборами працівників

відповідне Положення. Критеріями для персоніфікації майна був обсяг заробітної плати.

Розподіл пайової участі в майні сільських будівельних підприємств і організацій між засновниками та трудовими колективами, персоніфікація власності та приватизація державної частки у майні підприємств із змішаною формою власності стало початковим етапом реформування відносин власності в сільському будівництві. Надалі здійснювалося організаційно-правове оформлення суб'єктів господарської діяльності. Правовою основою для цього є Закони України "Про господарські товариства", "Про власність" та інші законодавчі акти. Завершення цієї роботи забезпечило об'єктивні передумови для переходу до ринкових засад господарювання і становлення інституту приватної власності.

МОДУЛЬ 2. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СЛУЖБ АГАРНОГО СЕРВІСУ

ЛЕКЦІЯ 7. Система інформаційного забезпечення сільськогосподарських виробничих формувань

7.1. Структура державної системи інформаційного забезпечення

Науково-консультаційне та інформаційне забезпечення сільськогосподарських товаровиробників і населення - одна із важливих функцій державного управління АПВ в ринкових умовах. Це пов'язано з тим, що територіальна розосередженість і сезонний характер сільськогосподарського виробництва, великий вплив агрокліматичних умов на його результати, обмежені можливості автоматизації виробничих процесів не дають можливості оперативно переналагоджувати виробництво відповідно до ситуацій, які складаються на ринках сировинних ресурсів чи сільськогосподарської продукції. В той же час більшість сільськогосподарських продуктів відноситься до товарів, що швидко псуються, і в зв'язку з цим можливості їх реалізації з метою отримання рівновеликих прибутків з промисловими товарами обмежені.

В силу цих причин переробні, промислові, постачальницькі та торгівельні підприємства і об'єднання при всіх інших умовах мають більш широкі можливості порівняно з невеликими за розмірами і чисельністю фермерськими і підсобними господарствами щодо витрат на інвестування та ведення маркетингової діяльності й користуються цим для диктату правил гри. Тому обов'язком держави щодо сільськогосподарських виробників є нівелювання переваг галузей, що обслуговують сільськогосподарське виробництво. А це означає, що державні органи і інститути повинні взяти на себе:

- забезпечення умов для освоєння і впровадження передових технологій виробниками сільськогосподарської продукції;

- проведення маркетингових досліджень і розробку прогнозів умов виробництва та збуту товарів сільськогосподарської галузі;
- налагодження і функціонування системи оперативного виробничого інформування та комунікаційного зв'язку.

Формування інформаційно-консультаційної служби здійснюється згідно наказу Мінсільгосппроду від 23.08.96р. №264 "Про створення інформаційно-аналітичної системи агропромислового виробництва" шляхом обладнання в Мінсільгосппроді інформаційно-комунікаційного вузла (центру ринкової сільськогосподарської інформації) і робочих станцій в облсільгосппродах, інформаційних центрах, а також налагодження з використанням Національної мережі передачі даних "УкрПАК" і міжнародної системи "ІНТЕРНЕТ" електронної пошти для зв'язку з облсільгосппродами, об'єднаннями "Украгротехсервіс", "Украгрохім", "Хліб України", "УкрНДСагропром", науково-методичними і науково-технічними центрами УААН, регіональними інформаційно-консультаційними центрами. В подальшому ця служба зв'яже також

районні управління сільського господарства і продовольства, зацікавлені господарські об'єднання і підприємства.

З метою виконання визначених функцій в рамках удосконалення органів державного управління АПВ формуються спеціальні служби: цінового моніторингу продовольчого ринку; соціально-економічного моніторингу розвитку сільського господарства країни та її регіонів; інформаційно-консультаційного обслуговування виробників сільськогосподарської продукції і населення; відомчого комунікаційного зв'язку.

Служба цінового моніторингу продовольчого ринку своїм основним завданням має забезпечення виробників, оптовиків, транспортників, переробників, роздрібних продавців і населення, а також органів державного управління достовірною і оперативною інформацією про ціни, обсяги реалізації, попит і пропозицію на продукцію сільського господарства, аналітичними оглядами про стан, тенденції і перспективи розвитку ринків продовольства на місцевому, регіональному і державному рівнях.

З цією метою в Міністерстві аграрної політики, управліннях аграрної політики облдержадміністрацій (а потім і райдержадміністрацій) створюються спеціальні відділи цінового моніторингу. Співробітники відділів (репортери) по графіку у визначені дні неділі на основі опитувань із збереженням конфіденційності збирають закупівельні, оптово-відпускні, роздрібні ціни, ціни колгоспного ринку від покупців і продавців своєї зони діяльності. Зібрані дані зводяться в короткі і зрозумілі зведення з вказівкою мінімальної, максимальної і ціни найбільшого обсягу закупок і продажу по стандартизованих сільськогосподарських товарах: овочах, фруктах, картоплі, зерну і зернопродукції, технічних культурах і продуктах їх переробки, продукції тваринництва тощо.

Зібрані і згруповані в районному, обласному, національному, країн СНД і

світу розрізах зведення ринкових новин розповсюджуються з допомогою засобів масової інформації (газети, радіо, телебачення), а також через факси, електронну пошту, у вигляді прайс-листів служб цінового моніторингу з тим, щоб цією інформацією могли скористатися багаточисельні оператори продовольчого ринку для використання при здійсненні торгових операцій. Крім того, періодично, не менше одного разу в квартал, з врахуванням ситуації на міждержавному, державному і регіональному ринках, прогнозів умов виробництва і збуту, повинні публікуватися підготовлені цією службою і спеціальними прогнозно-аналітичними центрами аналітичні огляди про стан і тенденції в тих чи інших секторах ринку.

Налагодження такої системи буде надавати більш широкі можливості вигідної торгівлі сільськогосподарською продукцією на місцевих, регіональних, національних чи міжнародному ринках в залежності від кон'юктури і тим самим стимулювати маркетингову діяльність, зміцнювати позиції виробників, які зможуть одержувати більшу частку від цін кінцевого споживача. Крім того це дозволить скорочувати міжрегіональні ножиці між цінами внаслідок стимулювання зустрічних товаропотоків, регулювати пропозицію у відповідності з попитом, впливати на збільшення обсягів зовнішньої торгівлі. Органи державного управління матимуть можливість приймати більш виважені рішення по формуванню соціального замовлення сільському господарству з боку держави, підтримці окремих регіонів і видів виробництва сільськогосподарської продукції, встановленню паритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію.

Система соціально-економічного моніторингу розвитку сільського господарства країни і її регіонів своїм основним завданням має відслідковування процесів розвитку виробничої сфери, сфери споживання, соціального розвитку села і передбачення соціально-економічних наслідків реалізації національних, галузевих і регіональних програм розвитку сільського господарства - тобто для обслуговування потреб перш за все органів державного управління.

Інформаційно-консультаційне обслуговування виробників сільськогосподарської продукції і населення організовується з метою надання практичної допомоги в освоєнні ринкових відносин, ефективного застосування досягнень науково-технічного прогресу, раціонального вибору організаційних форм і оптимальних варіантів прийняття господарських рішень, створення цілісного інформаційного середовища для забезпечення ефективної життєдіяльності виробничих структур і повинно організовуватись безпосередньо в місцях проживання і господарської діяльності жителів села.

Вирішення цієї проблеми силами держави вбачається в створенні Державної інформаційно-аналітично-консультаційної системи, яка складається з:

1. Регіональної мережі інформаційно-консультаційних і впроваджувальних центрів і пунктів, як посередників між наукою і виробництвом, створюваних на базі обласних державних сільськогосподарських дослідних станцій (НДС) і зональних науково-дослідних інститутів (НДІ), які виконують їх функції, а також центрів при

ВУЗах, пунктів при районних управліннях аграрної політики, тих з них, які мають висококваліфіковані кадри і відповідне технічне оснащення. Основні завдання центрів і пунктів: інформування, апробація, консультування і впровадження, підвищення кваліфікації без відриву від виробництва, розповсюдження передового досвіду.

2. Інформаційної і консультаційної підтримки діяльності регіональної системи з боку науково-методичних і науково-технічних центрів по галузях агронауки, основне завдання яких: інформаційна і консультаційна підтримка діяльності регіональних центрів, розповсюдження і маркетинг наукової продукції, систематизація і ведення баз науково-технічної інформації по галузях агронауки, допомога виробникам і консультантам.

3. Реєстрів національних і регіональних експертів-консультантів з числа провідних фахівців сільськогосподарської науки і виробництва. Штат постійних працівників регіонального інформаційно-консультаційного центру невеликий - 5-7 спеціалістів-консультантів: економісти-організатори, агрономи, зоотехніки, землевпорядники, спеціалісти по автоматизації виробничих процесів, адміністратори баз даних тощо, які свою увагу зосереджують на питаннях практичної допомоги спеціалістам сільськогосподарських підприємств і фермерам, інформуванні про новинки шляхом індивідуальних контактів, чи організації колективних бесід, семінарів, днів інформації і т.д. Для цього в необхідних випадках вони залучають регіональних або національних експертів-консультантів, виступаючи як організатори науково-пропагандистських заходів. В своєму розпорядженні вони повинні мати комп'ютерну техніку і засоби електронного зв'язку, технологічне устаткування (лабораторії, обладнання для аналізів), комплекси програм тощо, щоб з визначати інваріантні шляхи прийняття виробничо-економічних рішень, надавати поради господарникам в тих чи інших виробничих ситуаціях.

Інформаційні матеріали, потреба в яких може виникнути в процесі їх діяльності, настільки багатопланові і об'ємні, що ні окремих спеціаліст колективного сільськогосподарського підприємства, ні фермер не в змозі їх самостійно систематизувати, осмислити та використати в конкретних виробничих ситуаціях без допомоги ззовні. Тому слід розглядати спеціалістів-консультантів як основних споживачів виробничої інформації.

В інформаційно-консультаційних центрах і пунктах концентрується ринкова, прогнозна, законодавча, нормативна і науково-технічна інформація, яка розповсюджується по офіційних каналах. Крім того, вони повинні мати доступ до інформаційних джерел, баз (банків) даних науково-технічного і економічного характеру. При цьому основними постачальниками економічної (прогносної, ринкової, нормативної, аналітичної) інформації виступають інформаційні органи державного управління (цінового моніторингу, соціально-економічного моніторингу тощо), інформаційні служби агросервісних формувань. Основними постачальниками науково-технічної інформації є науково-методичні і науково-технічні центри

аграрної науки.

7.2. Можливості недержавних структур в забезпеченні сільськогосподарських формувань інформаційно-консультаційним сервісом

В умовах ринку комерційного успіху досягають, як правило, ті підприємства, компанії, які мають краще організовану систему збуту своїх товарів і послуг, більш ефективну рекламу, більш досконалу організацію післяпродажного обслуговування покупців. Це змушує їх створювати і вдосконалювати діяльність комерційних агентів, консультантів в сферах матеріально-технічного постачання, збуту сільськогосподарської продукції, фінансово-кредитного обслуговування села.

До інформаційно-сервісних структур недержавних формувань, що спеціалізуються на обслуговуванні виробників сільськогосподарської продукції можна віднести підприємства, відділи, групи і окремі працівники: фермерських спілок і об'єднань; агрокомбінатів, інших кооперативних і акціонерних об'єднань; об'єднань агротехсервісу, агрохімії, зооветпостачу, транспортних, будівельних організацій; заготівельних організацій, споживчих товариств; структур фінансового обслуговування: банків, страхових компаній, аудиторських фірм; інформаційних (обчислювальних) центрів тощо. Кожна з цих організацій, переслідуючи свої цілі, конкуруючи між собою, разом з тим працює на загальну справу створення ринку послуг в сільській місцевості.

Створити розвинуту інформаційну систему АПВ можна при умові, коли державні інформаційно-консультаційні служби з їх сукупністю інформаційних фондів, баз (банків) даних і розвинутою телекомунікаційною службою будуть успішно конкурувати з недержавними формуваннями всього спектру консультаційного сервісу. При цьому інформаційні підрозділи недержавних формувань мають бути поставлені в умови співпраці з державною системою і тим самим доповнювати та розвивати інформаційну систему АПВ.

Всі підприємства і спеціалістів інформаційної системи можна умовно згрупувати в дві групи:

Перша група - підприємства, які з метою розширення ринків збуту надають науково-консультаційні і інформаційні послуги в рамках рекламно-збутових операцій на безоплатній основі. До них відносяться консультанти і комерційні агенти підприємств матеріально-технічного постачання, збуту сільськогосподарської продукції, фінансово-кредитного обслуговування. При укладанні угод з цими організаціями на продаж товарів і послуг рекомендується передбачати також надання інформаційно-консультаційних послуг, післяпродажного гарантійного обслуговування техніки і обладнання.

Друга група - консалтингові фірми, впроваджувальні підприємства, аудиторські фірми, інформаційні центри, провайдери систем телекомунікаційного зв'язку і інші, тобто ті, які здійснюють інформаційно-консультаційне сервісне обслуговування на платній основі. Перед укладанням угод з цими формуваннями

рекомендується звернутися в державний інформаційно-консультаційний центр (пункт) як незалежну і незацікавлену організацію з тим, щоб одержати консультацію і в'яснити: чи надається така ж послуга державними службами на безоплатній основі; наскільки ціни на пропоновані товари та послуги відрізняються від цін інших консалтингових і впроваджувальних фірм; чи задовільна якість пропонованих товарів (послуг) в порівнянні з іншими підприємствами зони обслуговування. Ця консультація допоможе прийняти раціональне рішення щодо укладання угоди.

Серед багаточислених інформаційних послуг, які надаються на платній основі, можна назвати також наступні джерела масового розповсюдження ринкової і науково-технічної інформації: періодичні видання - газети "Галицькі контракти", "Бізнес", "Фінансова Україна", "Деловые ведомости", "Посередник" та інші; комп'ютерної газети "Все-всім", яка передається по першому каналу Українського телебачення на комп'ютери користувачів через телеантени і телеадаптери (до 1 тис. сторінок друкованого тексту за хвилину); електронних "дошок об'яв" в комп'ютерних мережах "Релком", "Віккі" тощо, в яких можна розмістити інформацію типу "куплю-продам"; інформаційних ресурсів Українського проектно-технологічного центру "Агропромсистема", в числі яких законодавчі і правові документи України, нормативні документи міністерств і відомств, курси валют центральних і комерційних банків країн СНД, ціни світового ринку, довідники підприємств і організацій, бюлетені комерційної інформації тощо; інформаційних ресурсів об'єднання "Укрпостачсистема" - попит-пропозиція, ресурси України, бізнес-карта України, інофірми і офшорти та інші; відкритої розподіленої комп'ютерної системи сільського господарства Росії "Аріс-Діояіс" тощо; світових інформаційних ресурсів, що розповсюджуються по мережі "Інтернет".

7.3. Удосконалення інформаційних систем підприємств сільського господарства

Удосконалення інформаційних систем на основі застосування технічних засобів інформації, систематизації видів інформаційних матеріалів і обов'язків по збору і використанню даних про стан фінансово-господарської діяльності і навколишнього середовища - необхідна умова управління сільськогосподарськими формуваннями на сучасній основі.

Інформатизація сільськогосподарських підприємств і об'єднань передбачає систематизоване одержання та використання в управлінні господарською діяльністю таких видів інформаційних матеріалів: прогнозової інформації; ринкової інформації; норм і нормативів; законодавчої, розпорядчої і інструктивної інформації; обліково-аналітичної інформації; планової інформації; науково-технічної інформації; ділової кореспонденції; іншої інформації.

Споживачами цієї інформації являються в основному керівники і спеціалісти сільськогосподарських підприємств і об'єднань. Обов'язки по збору, систематизації

і використанню її в господарській діяльності покладається на спеціалістів по тематичній спрямованості (бухгалтерів, економістів, агрономів, зоотехніків, ветеринарів, інженерів-механіків та інш.).

Проте з розвитком ринкових відносин перед ними постала проблема одержання, засвоєння і використання великих обсягів прогнозної, ринкової, науково-технічної інформації, особливістю якої є швидке "старіння". В той же час кількість "чистих" спеціалістів-організаторів зменшується, як і час, який вони можуть виділити на оволодіння цією інформацією. Керівникам фермерських господарств зовсім не під силу відслідковувати в необхідних обсягах потоки інформації виробничого призначення. Тому питанням організації інформаційних систем підприємств і об'єднань необхідно приділити належну увагу, раціоналізуючи їх на базі застосування сучасних інформаційних технологій і технічних засобів інформатизації.

Прогрес в розвитку комп'ютерної техніки і засобів зв'язку привів до появи технічних засобів, які дозволяють значно підвищити швидкість обробки інформації (до мільйонів операцій в сек.), відобразити її на екранах моніторів в текстовому, табличному, графічному, картографічному та інших виглядах, прискорити швидкість пошуку інформації на машинних носіях і організувати архівне господарство у великих обсягах (до кількох Гбайт), передавати значні обсяги даних на великі відстані (від 1200 бод/сек. і вище).

Технічні засоби (принтери, сканери, ксерокопіювальна апаратура) дозволяють швидко організувати друк, розмноження, копіювання і редагування інформації, а засоби оперативного зв'язку (факси, радіотелефони, електронна пошта) - швидко пересилати документи, обмінюватися недокументованою інформацією.

Розроблено цілу гаму приладів для реєстрації та перетворення інформації, в т. ч. датчики, вимірювальні пристрої, мікропроцесорні системи і ін. Їх об'єднання приводить до створення автоматизованих систем керування технологічними процесами, локальних і глобальних комп'ютерних мереж і на цій основі автоматизованих інформаційних систем підтримки організаційно-господарського (економічного) управління. Тому при раціоналізації інформаційних систем підприємств і об'єднань треба максимально враховувати можливості широкого використання комп'ютерних мереж і інформаційних технологій, що використовують техніку для реєстрації, передачі, обробки, зберігання, систематизації та відображення інформації виробничого призначення.

Організація системи інформації залежно від розмірів господарств може бути децентралізованою, частково централізованою, централізованою. На великих підприємствах, об'єднаннях (агрофірмах, агрокомбінатах та ін.) застосовують децентралізовану форму організації документообігу, при якій інформація концентрується в різних службах: бухгалтерії, канцелярії, відділах кадрів та збуту, технологічних підрозділах.

В селянських спілках та інших колективних сільськогосподарських

підприємствах звичайно застосовується частково централізована форма організації документообігу, при якій організаційно-розпорядча документація переважно зосереджена на робочих місцях секретаря, диспетчера; фінансово-розрахункова, по постачанню і збуту продукції - в бухгалтерії господарства; обов'язки по систематизації інформації технологічного характеру розосереджені по головних спеціалістах і підрозділах господарства.

В малих підприємствах і фермерських господарствах веденням необхідної документації займається сам господар або особа, яка діє за його дорученням (член сім'ї, залучений бухгалтер та ін.). Широкого застосування набувають в останні роки різні форми делегування повноважень спеціалізованим підрозділам по веденню фінансово-облікової роботи: фінансово-розрахунковим центрам, аудиторським фірмам, спеціалістам-консультантам та ін.

Тенденція до часткової централізації створює умови для ефективного застосування оргтехніки, комп'ютерної техніки, технічних засобів зв'язку. Рациональна організація робочих місць працівників, оснащення їх комп'ютерною технікою набагато спрощує роботу з документами і підвищує оперативність та якість підготовки даних для прийняття рішень. Так, організація автоматизованих робочих місць (АРМ) облікових працівників значно підвищує продуктивність їх роботи, оперативність і аналітичність обліку. Обладнане комп'ютером робоче місце секретаря (диспетчера) дозволяє організувати ефективний контроль виконання організаційно-розпорядчих документів, роботу з кореспонденцією, інформаційно-довідкове обслуговування. АРМ спеціаліста по збуту продукції дає змогу ефективно контролювати дисципліну поставок, оформлення договорів, швидко і якісно виготовляти товарно-транспортні і платіжні документи тощо.

На великих підприємствах автоматизовані робочі місця можуть об'єднуватися між собою в локальні обчислювальні мережі з виходом на електронні банківські, сервісні, державні інформаційні системи.

В малих підприємствах, фермерських господарствах ефективно діятимуть абонентські пункти цих систем, створені на базі комп'ютера з модемним пристроєм, з допомогою яких фермер зможе оперативно отримувати дозовану інформацію по мірі виникнення потреби в ній.

Виходячи з викладеного можна стверджувати, що автоматизована інформаційна система сільськогосподарського підприємства - це відкрита система, ядром якої є управлінський облік. Тому організація автоматизованої інформаційної системи сільськогосподарського підприємства, виходячи з розподілу праці його спеціалістів, має бути одним із обов'язків керівника планово-облікової служби (головного бухгалтера) - адміністратора системи. Для впорядкування збору, систематизації, зберігання і використання інформації головний бухгалтер розробляє і затверджує графік документообігу, яким визначаються особи, відповідальні за збирання інформації, строки її одержання (оновлення), коло користувачів.

Основні принципи організації інформаційних систем підприємств і організацій аграрного профілю полягають в наступному: інформаційні системи підприємств і організацій сільського господарства повинні будуватися як відкриті системи і бути засобом для ефективної взаємодії з навколишнім середовищем; основою інформаційних систем сільськогосподарських підприємств, їх серцевиною є система бухгалтерського обліку; раціональна організація інформаційних систем повинна передбачати розмежування і регламентацію інформаційних потоків і визначення відповідальних осіб за збирання, систематизацію і зберігання інформації за видами діяльності; структурно система складається із сукупності раціонально організованих автоматизованих робочих місць, оснащених засобами зв'язку, оргтехніки і комп'ютерної техніки; у великих сільськогосподарських підприємствах основний напрям розвитку інформаційних систем - інтеграція АРМів і їх об'єднання в локальні комп'ютерні мережі; у малих підприємствах і фермерських господарствах - обладнання абонентських пунктів для зв'язку з навколишнім середовищем і одержання релевантної інформації для своїх потреб; делегування повноважень по відбору, узагальненню релевантної інформації спеціалізованим фірмам чи спеціалістам - консультантам.

В більшості колективних господарств України в залежності від завантаженості комп'ютерів можуть використовуватися колективні автоматизовані робочі місця.

Колективне автоматизоване робоче місце - це місце, обладнане комп'ютером, на якому працюють з використанням своїх комплексів програм кілька спеціалістів за декількома пультами або по черзі за однією клавіатурою. Зберігання інформації на автоматизованих робочих місцях доцільно організувати комбіноване: на паперових і машинних носіях. Для зберігання і одержання можливості швидкого доступу до прогновної, нормативної, облікової, планової, ринкової, науково-технічної інформації необхідна формувати розподілену базу даних.

З цією метою перелічена інформація збирається, модифікується і доповнюється на автоматизованих робочих місцях спеціалістів, а доступ до неї здійснюється таким чином, щоб інший спеціаліст, незалежно від особливостей своєї прикладної програми обробки інформації, міг скористатися даними, одержаними з бази даних, не порушуючи її логічної структури.

ЛЕКЦІЯ 8. Заготівельно-збутовий сервіс АПК

8.1. Біржовий сільськогосподарський ринок та його організація

Організаційний стан аграрного ринку, який склався на сьогоднішній день, можна назвати стихійним, що намагається різними методами пристосуватись до нових соціально-економічних умов. Істотним елементом створення цього ринку, який полегшить інтеграцію сільського господарства в міжнародний торговий простір, є побудова таких ринкових структур, що прискорюють оборот сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства. Першим кроком у цьому напрямі стала

спроба створення структури біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією. Відповідно до Указу Президента України від 18.01.95 №63/95 "Про заходи щодо реформування аграрних відносин" передбачено створення згідно з чинним законодавством України системи спеціалізованих аграрних бірж. Національному банку України до створення таких бірж було доручено забезпечити організацію і проведення на Українській міжбанківській валютній біржі торгів ф'ючерсними та форвардними контрактами під закупівлю сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки із залученням до цього комерційних банків як агентів-брокерів з подальшим проведенням таких торгів на спеціалізованих товарних біржах.

Керуючись цим Указом, Міністерство сільського господарства і продовольства започаткувало з січня 1995 р. проведення аукціонних торгів сільськогосподарською продукцією. Для здійснення цієї роботи були розроблені правила біржової торгівлі, визначені сертифіковані склади, перелік продукції, що виставляється на торги, та забезпечено навчання всіх бажаючих.

Оскільки повністю відсутній досвід проведення такої роботи в аграрників, було вирішено, що інтереси товаровиробників на торгах представлятимуть заступники начальників обласних управлінь сільського господарства і продовольства з питань економіки, які через районні структури збирали заявки на продаж продукції від товаровиробників. Від імені покупців виступали банки, що мали певний досвід біржової торгівлі, набутий ними на міжбанківській валютній біржі. Проведення торгів з використанням міжбанківської валютної біржі, як розрахункової палати, дало змогу вже на перших контрактах забезпечувати дієвий контроль за своєчасним надходженням коштів до товаровиробників за продану продукцію, створити чітку систему контролю за виконанням укладених угод. На перших торгах було продано продукції на 312 тис. дол. США, але на наступних ця сума збільшилася майже в 10 разів. Причому поряд зі спотовими контрактами стали укладатися й форвардні з поставкою продукції через 6 місяців.

Проте вже перші торги виявили й цілий ряд істотних недоліків і недоречностей. Це, передусім, стосується гарантування угод, укладених на біржових торгах, особливо форвардними контрактами, можливістю експортувати продукцію. Якщо з боку покупців гарантом їх платоспроможності виступали банки, то з боку продавців сільгосппродукції гарантій не було. Крім того, існуюча система видачі ліцензій і реєстрації контракт в у Міністерстві зовнішніх зв'язків різко охолоджувала ентузіазм покупців продукції, особливо зарубіжних.

Для усунення цих недоліків 25 березня 1995 р. була прийнята постанова Кабінету міністрів України "Про гарантування угод, укладених на аукціонах сільськогосподарської продукції", де функції гаранта належною виконання зобов'язань продавців сільськогосподарської продукції покладались на Міністерство сільського господарства і продовольства за рахунок державних ресурсів.

Водночас було вирішено й те, що на сільськогосподарську продукцію, яка продається на умовах спотових або форвардних контрактів на аукціоні продукції, не

поширюється режим ліцензування і квотування. Підставою для пропуску через митний кордон України є оригінал аукціонної угоди, укладеної з резидентом чи нерезидентом або з брокером.

Заодно були внесені деякі зміни і до правил біржової торгівлі. Усе це разом з іншими заходами різко поживило торги і дало змогу досягти рекордного рівня торгів — 35 млн. дол. США. Одержані кошти товаровиробники направляли на придбання паливно-мастильних матеріалів, засобів захисту рослин та інших матеріально-технічних ресурсів для забезпечення проведення весняно-польових і збиральних робіт. Крім того, залучання коштів комерційних структур, зарубіжних партнерів значно знизило навантаження на державний бюджет і допомогло уникнути різких сплесків інфляції.

В Українській аграрній біржі розроблена концепція організації біржового сільськогосподарського ринку. Біржовий сільськогосподарський ринок представлений як взаємопов'язана система державних, біржових та інших структур з учасниками сільськогосподарського ринку. Основу моделі складають: Міністерство сільськогосподарства і продовольства, його обласні і районні управління; Українська аграрна біржа; регіональні біржі (аграрні секції); торгові дома (районні, міжрайонні, міські).

Структура організації передбачає: взаємозв'язок бірж, які діють в аграрній сфері, через інформаційні обміни та координацію торгів у режимі реального часу з урахуванням регіональних особливостей та спеціалізації; створення гарантійного товарного та фінансового механізму стимулювання учасників сільськогосподарського ринку для проведення торгів безпосередньо в сільських районах за правилами, які визначають торгові дома; участь держави у створенні, функціонуванні та розвитку біржового сільськогосподарського ринку через структури Міністерства сільськогосподарства і продовольства.

Функціональна модель біржового сільськогосподарського ринку з визначенням конкретних дій її учасників має таку структуру - Міністерство аграрної політики:

- здійснення державної аграрної політики через біржову систему, контроль за дотриманням нормативних умов;
- збереження, поповнення і використання державних резервів продовольства, сільськогосподарської продукції та сировини;
- сприяння приватизації і модернізації в галузі виробництва продовольства, сільськогосподарської продукції і сировини підприємствам і організаціям, які їх зберігають і здійснюють оптову торгівлю сільськогосподарською продукцією і сировиною;
- закупівля на біржовому ринку України сільськогосподарської продукції в стабілізаційний фонд, здійснення товарних і фінансових інтервенцій з метою регулювання цін та інших умов на сільськогосподарському ринку;
- забезпечення гарантій належного виконання термінових угод, укладених у біржовій системі, за рахунок обсягів стабілізаційного фонду сировини :

продовольства, сільськогосподарської продукції і сировини, а також накладення санкцій на майно суб'єктів підприємницької діяльності за невиконання чи неналежне виконання біржових угод, що призвело до зменшення обсягів стабілізаційного фонду;

— аналіз і прогнозування ринку сільськогосподарської продукції. Українська аграрна біржа;

— організація проведення торгів великими оптовими партіями сільськогосподарської продукції, форвардних і ф'ючерсних торгів стандартним товаром;

— створення (оренда, викуп) і організація роботи сертифікованих біржових складів;

— опрацювання і надання Мінсільгосппроду інформації з біржових торгів через мережу своїх філіалів, представництв;

— організація проведення спеціалізованих і міжрегіональних торгів спільно з регіональними біржами;

— забезпечення умов для державного регулювання та контролю цін, експорту сільгосппродукції, внутрішнього виробничого та ресурсного балансу через єдиний біржовий механізм.

Регіональні біржі:

— організація проведення спотових і форвардних торгів середньооптовими партіями сільгосппродукції відповідно до єдиних біржових правил;

— взаємодія на договірних умовах з аграрною біржею, її філіалами та представництвами, створення необхідних умов для контролю за біржовими операціями з сільгосппродукцією;

— взаємодія з районними і міжрайонними торговими домами в питаннях організації біржового товару.

Торгові дома:

— збір інформації про реальний стан локального (районного, міжрайонного) ринку сільгосппродукції, антидемпінговий та інший контроль з боку місцевих органів самоврядування;

— видання покупцям (брокерам) документів про наявність іовару з якісним сертифікатом і гарантією відвантаження;

— формування районних лотів сільгосппродукції, яка виставляється на торги, узгодження цін та інших умов, забезпечення збирання, зберігання та відвантаження сільгосппродукції покупцям;

— забезпечення-розрахунків з пайовиками Торгового дому з урахуванням інтересів товаровиробників, споживачів сільгосппродукції та постачальників матеріальних ресурсів для села;

— організація та контроль місцевих товарообмінних операцій на компенсаційній основі з дотриманням паритету цін і відповідальності за зобов'язаннями учасників.

Механізм функціонування

Робота всієї біржової системи спирається на низові ланки — торгові дома.

Пайовиками торгових домів у районах можуть стати товаровиробники, районні споживачі-переробники, торгово-закупівельні організації, елеватори, нафтобази, транспортні організації, банки, інші представники районної інфраструктури, брокерські контори регіональних і центральних бірж.

Обов'язковими учасниками торгових домів є представники районних органів самоврядування і районних сільгоспуправлінь.

Основне завдання районних торгових домів — організація локального аграрного ринку та забезпечення його взаємодії з регіональними, міжрегіональними та національними оптовими ринками з біржових товарів. Місцеві сільгоспвиробники через Торговий дім здійснюють операції по реалізації своєї продукції та забезпеченню виробництва необхідними матеріальними ресурсами. Орієнтиром є ринкові ціни, які формуються по споту, форварду та ф'ючерсу біржовою системою, з якою безпосередньо пов'язаний Торговий дім.

Представник сільгоспуправління стежить за дотриманням учасниками правил торгівлі. Торговий дім дає дозвіл на вивезення сільгосппродукції товаровиробникам, посередникам та покупцям з операцій, які зареєстровані в Торговому домі, а також за прямим контактом виробників з покупцями, якщо ціни відповідають ринковому рівню і коли виконуються зобов'язання по держконтрактах.

Для виходу на крупнооптові операції Торговий дім здійснює заходи по стандартизації товару, його збиранню, зберіганню та щодо можливостей відвантаження і виходить на регіональні та міжрегіональні брокерські контори аграрних бірж. При цьому загальний оптовий лот складається з паїв учасників Торгового дому. Операції з крупними судовими партіями по споту, форварду та ф'ючерсу з використанням стандартизованих біржових складів проводить Українська аграрна біржа. Для цього Торговий дім укладає контракт-доручення з брокерською конторою аграрної біржі, якщо своєї на біржі немає, направляє товар на біржовий склад з оформленням відповідних документів, після чого брокери забезпечують реалізацію за біржовими цінами. Внесені покупцем кошти надходять через розрахункову палату аграрної біржі в Торговий дім, який проводить розрахунки з пайовиками (через транзитний рахунок, відкритий у районному банку — учаснику Торгового дому). Аналогічно проходять операції на регіональних біржах, але зі збереженням товару в районних елеваторах (хлібоприймальних пунктах).

Українська аграрна та регіональні біржі організують торги за єдиними біржовими правилами. При спотових торгах на нинішньому етапі розвитку різниця може бути в тому, що аграрна біржа оперує крупними експортними лотами стандартизованого товару, який знаходиться на біржових складах, а регіональні біржі видають покупцям документи на товар від районних торгових домів, і обсяг лотів, природно (а при необхідності — штучно), нижчий порівняно з аграрною біржею.

Українська аграрна біржа організовує єдину інформаційну систему, яка

функціонує через уніфіковані засоби і правила зв'язку, з концентрацією інформації безпосередньо від торгових домів і регіональних бірж на спеціалізовані представництва (філіали) та центральну (аграрну) біржу. Міністерство аграрної політики та його підрозділи мають доступ до інформаційної біржової системи для здійснення своїх функцій аналізу, регулювання та контролю. Вплив на ринкові процеси при цьому забезпечується насамперед, через спостережну раду та біржовий комітет Української аграрної біржі, філіали (представництва), а також через спостерігачів районних управлінь сільського господарства в районних торгових домах. Операції по купівлі-продажу сільгосппродукції Міністерство здійснює через спеціальні брокерські контори — державних агентів, які діють на Українській аграрній біржі, а в разі необхідності — на регіональних біржах і в торгових домах.

Обґрунтування моделі біржового сільськогосподарського ринку.

Модель біржового сільськогосподарського ринку має такі характеристики: володіє ознаками системи, яка дає змогу створити єдиний механізм організації і функціонування оптового біржового сільськогосподарського ринку; формує мережу ринків з урахуванням територіально-адміністративного поділу України; є національним біржовим ринком; служить міжрегіональним ринком як економічний та інформаційний зв'язок біржових структур, об'єднаних спільними завданнями й інтересами на договірній основі, яку координує Українська аграрна біржа; забезпечує функціонування регіональних ринків за спеціалізованими і територіальними ознаками, які організовані регіональними біржовими структурами, спеціалізованими філіалами та їхніми асоціаціями; проводить локальні ринки, які організовані відповідно до існуючого поділу сільськогосподарських районів України, учасники яких функціонально скооперовані на типових умовах районних торгових домів; дає змогу децентралізувати систему товарно-фінансових ринкових відносин без втрати державою можливості регулювання і контролю за балансом продовольчих ресурсів країни, проведення державних закупівель, здійснення аграрної протекціоністської політики, допомагає експортувати сільгосппродукцію з урахуванням світових стандартів, що забезпечить реалізацію біржових товарів за світовими цінами; створює умови для розробки і здійснення заходів щодо захисту внутрішнього сільськогосподарського ринку, підтримки вітчизняних сільгоспвиробників, стимулювання виробництва необхідних товарів та вироблення гарантійного механізму для учасників біржових угод; забезпечує умови іншим органам державного управління, зокрема НБУ, переробним, транспортним, контрольним та їм подібним відомствам для планування своєї діяльності, використовуючи інструментарій біржового сільськогосподарського ринку.

8.2. Інфраструктура і принципи контрактної системи формування продовольчих ресурсів

На багаторічних дискусіях навколо питання про реформування системи заготівель і реалізації сільськогосподарської продукції крапку було поставлено

двома Указами Президента України, виданими у січні нинішнього року: "Про заходи щодо реформування аграрних відносин" і "Про державний контракт на сільськогосподарську продукцію на 1995 рік", спрямовані на докорінну перебудову системи заготівель і реалізації сільськогосподарської продукції.

З першого Указу випливає, що головним принципом реформування діючої системи заготівель і реалізації сільськогосподарської продукції є закріплення за сільськими товаровиробниками права вільно розпоряджатися виробленою сільськогосподарською продукцією шляхом реалізації її за контрактами (включаючи і держави) та іншими договорами через біржі, торговельні та контрактні дома, заготівельні та посередницькі організації. Для цього передбачається створити систему спеціалізованих аграрних бірж.

Вивчаючи досвід розвинених країн, неважко помітити, що біржі є занадто дорогою і складною структурою ринкової економіки. Ось чому, наприклад, у США, де біржі набули найбільшого розвитку, їхніми послугами користується лише 10-12% фермерів.

В умовах України не варто копіювати досвід США. Створювати біржі доцільно у великих адміністративних і промислових центрах, де є відповідні умови: Києві, Харкові, Донецьку, Дніпропетровську, Одесі, Львові, найбільших портових містах Херсоні і Миколаєві та одну в Криму. Отже, десь 9-10 бірж, які в конкурентних умовах виконуватимуть певні функції загальнодержавного масштабу. На решті території треба створювати простіші і зрозуміліші форми комерційних посередницьких структур: торговельні фірми, контрактні дома, ярмарки, оптові ринки та ін. Узагальнена їх назва —контрактні компанії асоціативного типу, тобто такі структури, які об'єднують виробників сільськогосподарської продукції з переробними підприємствами, а також іншими юридичними і фізичними особами.

Контрактні компанії — це самостійні, добровільні комерційні товариства продавців, покупців і посередників, які об'єднуються за пайовими принципами для здійснення оптових операцій купівлі-продажу сільськогосподарських продуктів і сировини за контрактами у визначених місцях і за встановленими правилами торгівлі. Як торговельна структура контрактні компанії від себе не укладають угод про купівлю-продаж, оскільки не мають реальної продукції. Вони є третьою стороною в угодах по оптовій купівлі-продажу, які укладаються їх членами.

Основні завдання контрактних компаній полягають у забезпеченні прямої взаємодії товаровиробників і товароспоживачів сільськогосподарських продуктів та сировини з метою погодження попиту, пропозицій і цін на них, прискоренні та спрощенні руху товаропотоків, взаєморозрахунків і платежів та наданні товаровиробникам і товароспоживачам сільськогосподарської продукції можливостей виходу на немонополізований конкурентний ринок. З урахуванням цього контрактні комерційно-посередницькі структури повинні виконувати такі функції.

Інформаційно-координаційна діяльність охоплює збирання і поширення економічної інформації про обсяги виробництва сільськогосподарської продукції та

сировини, асортимент, попити і ціни на них, потребу і наявність матеріально-технічних ресурсів, час і правила проведення торгів, ярмарків, аукціонів, виставок залежно від особливостей адміністративно-господарського регіону, в якому працюють компанії. У зв'язку із цим останні повинні мати надійний телефонний, телеграфний, поштовий, комп'ютерний та інші види зв'язку, а також здійснювати рекламно-видавничу діяльність. Це дасть змогу товаровиробникам і товароспоживачам продукції бути добре обізнаними з кон'юктурою ринку, що необхідно для прийняття правильного рішення.

Консультативні послуги тісно пов'язані з попередньою функцією. На основі економічної інформації і про обсяги виробництва продукції, попит, якість і ціни на неї, платоспроможність покупців контрактні компанії можуть робити аналітичні огляди з питань кон'юктури ринку, виробництва продукції, діяльності і фінансового стану потенційних покупців, рівня кваліфікації брокерського контингенту. Ці матеріали та розроблені на їх основі рекомендації контрактні компанії можуть надавати чи продавати своїм членам та постійним клієнтам.

Проведення оптових торгів, ярмарків, аукціонів та виставок — це головна функція контрактних компаній. Маючи різноманітну інформацію, члени компаній, постійні та разові клієнти, тобто продавці і покупці, через своїх повноважних представників або брокерів укладають форвардні, ф'ючерсні та опціонні угоди чи здійснюють поточні торгові операції за зразками продукції. Вони провадяться систематично. Саме на них здійснюється ув'язування попиту, пропозицій, рівня цін, обсягів матеріально-технічних і фінансових ресурсів та ін.

Опціонні угоди передбачають їх учасникам право вибору варіантів кількості продукції, рівнів цін, строків поставки, способів оплати та ін. Ф'ючерсні контракти — це наміри поставок продукції у майбутньому. У зв'язку із цим їх можна перепродавати. При укладанні форвард-контрактів продавець і покупець беруть на себе зобов'язання з обсягів, якості і строків поставок продукції, рівнів цін або способів їх визначення, а також про порядок оплати. Учасники ф'ючерсних контрактів, оцінюючи кон'юктуру майбутнього ринку, мають надію одержати доход від їх перепродажу до настання строку поставок продукції за рахунок постійних змін рівнів цін. Укладаючи ж форвард-контракт, продавець має на меті одержати доход від реалізації продукції, а покупець — одержання і використання продукції. Це основна відміна між ф'ючерс-контрактом і форвард-контрактом. А між тим чимало виробників і споживачів продукції використовують у ринковій економіці різні комбінації всіх видів контрактів для страхування від коливання цінової кон'юктури при відсутності державної гарантованої узагальнення правил торгівлі.

Будь-які торгові операції здійснюються за певними правилами, в тому числі при торгівлі контрактами. Ці правила розробляються на основі діючих законів і урядових постанов, а також узагальнення практичного досвіду і затверджуються загальними зборами членів контрактних компаній. Вони є обов'язковими для всіх, хто бере участь у торгах, ярмарках, виставках чи аукціонах, які проводяться тією чи іншою компанією.

Правове і технічне оформлення торгових операцій.

Ці послуги при потребі надаються виконавчими працівниками компаній тим, хто уклав угоду на торгах. Для цього вони повинні мати відповідну кваліфікацію і набір необхідних документів.

Сприяння виконанню укладених контрактів. Виконання цієї функції потребує проведення компаніями певних видів торговельного і фінансового контролю. Він повинен охоплювати такі напрями, як дотримання правил торгівлі, вчасних поставок продукції, рівнів цін та умов розрахунків, контроль її якості. За його результатами і при необхідності контрактні компанії можуть від свого імені виставляти безакцентні позови на користь потерпілих та подавати заяви в судові органи за фактами невиконання контрактних зобов'язань. Так створюється механізм подальшої відповідальності: контрагентів один перед одним; контрактних компаній - перед контрагентами. За широтою територіального права купівлі-продажу сільськогосподарських продуктів і сировини контрактні компанії можуть бути регіональними й міжрегіональними.

Територіальне право перших поширюється в межах одного адміністративного району, чи окремого населеного пункту (місто, селище та ін.). Інші здійснюють купівлю-продаж продукції в межах двох-трьох і більше адміністративних районів і навіть окремих природних, економічних та адміністративних регіонів.

Залежно від асортименту оптової купівлі-продажу сільськогосподарської продукції і сировини контрактні компанії можуть бути спеціалізованими і універсальними. Перші здійснюють оптову купівлю-продаж окремих видів сільськогосподарської продукції і сировини: зернових та олійних культур, цукрових буряків, овочів, фруктів, продукції переробки та ін. Універсальні контрактні компанії організують торгівлю кількома чи багатьма видами продукції.

З урахуванням конкретних умов функціонування і асортименту продукції контрактні компанії можуть організовуватись як у зонах товарного виробництва, так і в центрах масового споживання продукції на базі державних організацій, діючих заготівельних, приватизованих, змішаних і новоутворених. Незалежно від типів основою для організаційної структури контрактних компаній є виконувані ними функції. Найвищим органом управління контрактних компаній є загальні збори її членів. Останніми ж можуть бути підприємства і організації всіх форм власності, які заінтересовані в оптовій купівлі і продажу продукції: виробники сільськогосподарської продукції (колективні і селянські господарства, фермери), переробники сільськогосподарської продукції, елеватори, холодильники, агропромислові бази, складські приміщення, агротехсервісні підприємства, державні органи, інспекції по якості продукції і стандартизації, регіональні структури виконавчої влади, банківські та страхові установи, заготконтори споживчої кооперації, фірмові магазини, торговельно-закупівельні і виробничо-збутові кооперативи, наукові організації, інші підприємства, юридичні і фізичні особи, які

zareєстровані на території України. Загальні збори членів компаній приймають рішення з найважливіших питань діяльності компаній, стратегічних напрямів розвитку виробництва сільськогосподарських продуктів і сировини, а також функціонування продовольчого ринку в регіоні та виходу на зовнішні торговельні операції. Вони визначають розміри комісійних зборів, страхової маржі.

Для оперативного керівництва загальні збори обирають правління компанії, голову і ревізійну комісію. Правління формує виконавчу дирекцію, яка має складатися з такої кількості структурних і штатних одиниць, котра відповідає виконуваним компанією функціям і обсягам робіт.

Виконавча дирекція не приймає рішень, а виконує волю загальних зборів і правління, здійснює поточну роботу по організації діяльності компанії. Працівники виконавчих дирекцій повинні найматися зі сторони (15—50 чол.). Для здійснення своєї діяльності, утримання виконавчої дирекції контрактні компанії формують основні фонди та оборотні засоби, які є їхнім майном: земельні ділянки, будинки, споруди, устаткування, грошові ресурси, цінні папери. Вони формуються за рахунок: пайових внесків членів як у грошовій, так і в натуральній формі; орендних платежів за право здійснювати оптову купівлю-продаж сільськогосподарських продуктів і сировини на торгах, ярмарках, виставках та аукціонах, що проводять контрактні компанії; торгівлі комерційною інформацією, консультаціями та іншими послугами; певних відрахувань за фактом укладеним угод, включаючи й комісійних посередників на користь контрактних компаній територіальних протекціоністських податків; і страхової маржі, що встановлюється для зниження ризику від невиконання контрактів; штрафів, які стягуються за порушення статуту, визначених правил оптової купівлі-продажу та інших норм, що регламентуються внутрішніми документами компаній; позичкових засобів, якими можуть бути кредити банків, передані компаніям грошові засоби іншими організаціями в тимчасове користування; благодійних внесків.

Контрактні компанії не передбачають одержання високих прибутків. Тому надходження коштів з різних джерел у загальній своїй сумі повинні забезпечити покриття поточних витрат і отримання мінімуму (2-3%) прибутку, який використовується в основному для розвитку виробничої інфраструктури компаній. Члени ж компаній та їх клієнти одержуватимуть доходи від вчасно, вдало і ефективно здійснюваних операцій оптової купівлі-продажу контрактів чи продукції за зразками.

Торговельні операції здійснюються на оптових торгах. Це форма розміщення замовлень на виробництво та реалізацію сільськогосподарських продуктів і сировини.

Предметом торгів є різноманітні контракти на конкретні види продукції. Учасники торгів — члени контрактних компаній та zareєстровані на території України юридичні і фізичні особи, яким надано право на проведення торгових операцій у них.

Основними принципами проведення оптової купівлі-продажу в контрактних компаніях є: рівність контрагентів та вільний їх вибір; повноважне представництво сторін, які здійснюють торгові угоди; добровільність прийняття рішень та реальність їх виконання; систематичність проведення торгового, фінансового та інших видів контролю; неминучість матеріальної відповідальності за невиконання укладених угод, порушення правил торгівлі та інших правових положень. Операції по оптовій купівлі-продажу в контрактних компаніях можуть здійснюватися і через посередника. При цьому вони провадяться шляхом здійснення: а) купівлі-продажу з посередником від імені клієнта і за рахунок клієнта (брокерська діяльність); б) купівлі-продажу посередником від свого імені та за свій рахунок з метою дальшого перепродажу (ділерська діяльність).

Посередниками на оптових торгах у контрактних компаніях можуть бути брокерські фірми і контори, незалежні брокери, які зареєстровані в установленому порядку, а також торговельно-закупівельні кооперативи, організації, підприємства.

З окремих видів продукції учасники оптових торгів, які провадять контрактні компанії, можуть використовувати такі варіанти купівлі-продажу продукції.

8.3. Державний контракт і замовлення на сільськогосподарську продукцію

Держава має стати рівноправним партнером на ринку. При визначенні обсягів державного замовлення державні органи мають враховувати: загальну тенденцію спаду виробництва за останні роки і можливості перелому в цій тенденції на найближчу перспективу; загальну тенденцію реалізації продукції у державні ресурси за останні роки; можливості збуту товарної продукції іншими каналами; фінансові та інші можливості уряду для заготівлі продукції до державних ресурсів.

В умовах дефіциту і обмеженого асортименту продукції основним регулятором номенклатури і обсягів виробництва продовольства є державний контракт і замовлення, яке гарантує нормальне функціонування продовольчого ринку, а в кризовій ситуації стимулює виробництво і збут продукції. Виходячи з цього, державний контракт і замовлення, як регулятор ринку, повинен базуватися на принципах ринкової економіки.

По-перше, в умовах ринкових державний контракт і замовлення мають реалізуватися з урахуванням попиту і пропозиції як ліцензія на умовах конкурсу.

По-друге, має бути досягнуто раціональне поєднання інтересів держави і товаровиробників, що виключає диктант умов державного контракту і замовлення контрактними чи Іншими державними органами.

По-третє, державний контракт і замовлення на кількість і номенклатуру продукції має підкріплюватися ресурсним забезпеченням та іншими ефективними стимулами.

По-четверте, сільськогосподарські товаровиробники, підприємств-ностаціональні та інші учасники реалізації державного контракту і замовлення повинні першочергово, своєчасно і повністю виконувати прийняті умови і

зобов'язання, які витікають з укладеного контракту і замовлення. При порушенні умов і зобов'язань має застосовуватися економічний вплив за допомогою дійових санкцій.

На перехідний період до ринку економічний механізм контрактних відносин повинен включати стадії: квотування споживчого кошика, державне замовлення, ліцензування контрактних відносин (біржових, бартерних та ін.).

Виходячи з цього, розробка економічного механізму контрактних відносин має ґрунтуватися на таких принципах: наукового державного регулювання продовольчого ринку квотування продукції і ресурсів для забезпечення споживчого кошика, добровільної пропозиції державного замовлення та ліцензування, вільних контрактних операцій; суцільності та повної еквівалентності контрактних відносин по всьому ланцюгу - від матеріально-технічного забезпечення виробництва до збуту кінцевої продукції.

ЛЕКЦІЯ 9. Лізингова діяльність

9.1. Визначення і основи поняття лізингу

Лізинг - це вид підприємницької діяльності, спрямованої на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, коли за договором лізингу лізингодавець зобов'язується придбати у власність майно за дорученням лізингоодержувача у відповідного продавця майна і надати це майно в користування лізингоодержувачу за плату на визначений строк для підприємницьких цілей.

Слово "лізинг" походить від англійського терміну "lease" брати і здавати майно в тимчасове користування, що означає "оренда". Природно виникає питання, чому появилось слово "лізинг", і чим він відрізняється від оренди.

Нагадаємо, що під орендою розуміють передавання майна в тимчасове користування за відповідну плату. Орендодавець, передаючи в оренду власне майно, відшкодовує через орендні платежі понесені витрати (вартість майна) і отримує прибуток.

Введення терміну "лізинг" було зумовлене бажанням виділити новий вид оренди - фінансовий. При фінансовій оренді між виробником майна і користувачем виникає фінансовий посередник, який береться фінансувати лізингову операцію. Лізинг передбачає багатосторонні відносини. Оренда як короткострокова, так і довгострокова передбачає двосторонні відносини (орендодавець - орендар).

Класичному лізингу властивий тристоронній характер взаємо відносин, який передбачає участь у лізинговій угоді наступних трьох сторін: лізингодавця, лізингоодержувача, продавця (постачальника) майна. Суть лізингової операції полягає в наступному. Майбутній лізинго-одержувач, в якого відсутні власні кошти, звертається в лізингову компанію з пропозицією про укладення лізингової угоди. Згідно з цією угодою лізингоодержувач вибирає продавця, який має необхідне майно, а лізингодавець придбає його у власність і передає майно лізингоодержувачу в тимчасове користування за відповідну плату на засадах,

обумовлених у договорі.

При реалізації проекту з великою вартістю число учасників збільшується. Це відбувається за рахунок залучення лізингодавцем до угоди нових джерел фінансових коштів (банків, страхових компаній, інвестиційних фондів тощо).

Лізингова операція - господарська операція фізичної чи юридичної особи, що передбачає надання основних фондів у користування іншим фізичним або юридичним особам, тобто врегулювання такої кількості відносин, які дають можливість передати лізингове майно в тимчасове користування на визначений термін за відповідну плату.

До ознак, які дозволяють виділити лізингову операцію серед маси інших операцій, належать:

лізингодавець виступає як фінансуюча організація що придбає у продавця лізингове майно на умовах передавання його в лізинг лізингоодержувачу;

право вибору продавця лізингового майна (об'єкта лізингу) ще до укладання договору купівлі-продажу належить лізингоодержувачу, якщо інше не передбачено договором;

лізингове майно використовується лізингоодержувачем тільки в підприємницьких цілях;

сума лізингових платежів за весь період лізингу повинна включати повну (або близьку до неї) вартість лізингового майна за цінами на момент укладення договору;

майно, передане в лізинг, протягом всього строку дії лізингового договору є власністю лізингодавця, за винятком майна, придбаного лізинговою компанією за рахунок державних коштів;

в лізинговому договорі може бути передбачено право викупу лізингового майна лізингоодержувачем до закінчення або після закінчення строку договору;

за домовленістю сторін у лізинговому договорі може бути передбачена прискорена амортизація лізингового майна згідно із законодавством України з подальшим повідомленням про це податкових органів;

термін лізингу майна визначається за домовленістю сторін згідно із законодавством України, але не може бути більшим строку його повної амортизації.

З точки зору комплексу відносин, лізингова операція складається з двох взаємопов'язаних частин: відносини, пов'язані з купівлею-продажем, і відносини, пов'язані з тимчасовим використанням майна. З точки зору обов'язкового права, ці відносини можуть бути реалізовані за допомогою двох видів договорів: купівлі-продажу і лізингу.

Об'єктом лізингу може бути будь-яке рухоме і нерухоме майно, яке за діючою класифікацією належить до основних засобів, крім майна, забороненого до вільного обігу на ринку.

Головна умова лізингу полягає в тому, майно, яке передається в лізинг, повинне бути використане тільки в підприємницьких цілях. В агропромисловому

комплексі до об'єктів лізингу належать основні засоби, що використовуються в сфері виробництва, заготівлі, переробки сільськогосподарської продукції, громадському харчуванні та інших видах діяльності. Якщо в лізингову компанію звернулись дві організації з пропозицією взяти майно у лізинг, перша з яких для використання об'єкта лізингу з підприємницькою метою, а друга - некомерційний благодійний фонд, то лише в першому випадку може бути укладена лізингова угода.

Другим важливим критерієм визначення майна, яке може бути об'єктом лізингу, у випадку, якщо воно не втрачає своїх натуральних властивостей у виробничому процесі, тобто після закінчення строку лізингу предмет повинен бути придатним для продажу або подальшого передавання в лізинг. Цим вимогам відповідають основні засоби виробництва.

Об'єктом лізингу виступають складні речі, що складаються з різнорідних речей, що становлять єдине ціле. Якщо предметом лізингу є такий об'єкт, наприклад, підприємство, то дія угоди поширюється на всі складові частини єдиного цілого: приміщення, споруди, устаткування та інші компоненти.

Об'єктом лізингу може бути сукупність предметів, в якій є головна річ, наприклад приміщення, і прибудова до нього. Головна річ має в господарському обороті самостійне значення, а приналежність залежить від неї, слугує головній речі і пов'язана з нею загальним господарським призначенням. Тому, якщо головна річ передана в лізинг, то разом з нею в лізинг передається і приналежність.

Суб'єктами лізингової угоди є сторони, які мають безпосереднє відношення до об'єкта лізингового договору. Класичному лізингу властивий тристоронній характер взаємовідносин, оскільки в лізинговій угоді беруть участь три суб'єкти. В цій схемі лізингових взаємовідносин сторонами угоди виступають: лізингодавець, лізингоодержувач і продавець майна.

Лізингодавець - суб'єкт підприємницької діяльності, який передає в користування об'єкт лізингу за договором лізингу. Ним можуть бути:

- установи банку або його філії, фінансові компанії, кредитні установи, в статуті яких передбачений цей вид підприємницької діяльності;

- фінансово-лізингова компанія, яка створюється спеціально для здійснення лізингових операцій, основною і фактично єдиною функцією якої є оплата майна, тобто фінансування лізингової операції;

- спеціалізована лізингова компанія, яка в додаток до фінансового забезпечення лізингової операції бере на себе весь комплекс послуг нефінансового характеру (утримання, ремонт майна, заміну зношених деталей, консультації щодо його використання та ін.);

- будь-яка фірма або підприємство, для яких лізинг не є профільною діяльністю, але й не заборонена статутом сфера підприємництва, і які мають фінансові джерела для проведення лізингових операцій.

Другою стороною, яка називається лізингоодержувачем, є користувач майна. Лізингоодержувач - юридична особа, що здійснює підприємницьку діяльність,

або громадянин, що займається підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи і зареєстрований як індивідуальний підприємець, що отримує майно в користування за лізинговим договором. Ним можуть бути юридичні особи будь-якої форми власності або громадянин: державне підприємство, організація, кооператив, громадянин, акціонерне товариство та ін.

Третій учасник лізингової операції - продавець лізингового майна, яким може бути будь-яка юридична особа або громадянин і підприємство-виробник майна, кооператив, торговельна організація, постачальницько-збутова або громадянин, що продають лізингове майно.

9.2. Класифікація лізингових операцій та їх основні етапи

Лізингова операція характеризує собою комплекс дій суб'єктів лізингу, направлених на виконання лізингової угоди, а також на врегулювання відносин, що виникають при цьому між ними. Проведення класичної лізингової операції здійснюється за схемою наведеною на рис. 7.



Рис. 7. Схема проведення лізингової операції

Лізингові операції є взаємовигідними як для лізингодавця, так і для лізингоодержувача. Зацікавленість лізингодавця обумовлюється можливістю отримання доходу від здійснення лізингової операції. При цьому, не потрібно додаткових гарантій, оскільки право власності на об'єкт лізингу залишається за лізингодавцем.

Зацікавленість лізингоодержувача обумовлюється наступними факторами:

- можливістю здійснювати технічне переобладнання на основі використання

прогресивної та дорогої техніки без великих початкових капіталовкладень, що може відіграти значну роль при створенні нових ресурсозберігаючих та безвідходних технологій, а також структурній перебудові виробництва у зв'язку з переходом до ринкових відносин;

- гарантією забезпечення матеріального наповнення отриманої позики;
- стабільними платежами, що дають можливість зменшити несприятливий вплив інфляції та збільшення величини банківського відсотку по довгостроковим позикам;
- оформлення документів не потребує значного часу, тому що здійснюється за спрощеною (на відміну від банківського кредиту) схемою.

Сучасний ринок лізингових послуг характеризується різноманітністю форм лізингу, моделей лізингових контрактів і юридичних норм, які регулюють лізингові операції. До основних видів лізингу відносяться фінансовий і оперативний. Критерієм їх розмежування служать ознаки за обсягом зобов'язань лізингодавця і строками використання лізингового майна. Всі останні види лізингу - це різновиди основних видів лізингу і в залежності від ознак, вони можуть бути віднесені до оперативного чи фінансового лізингу.

Згідно українського законодавства фінансовий лізинг - це договір лізингу, в результаті укладання якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший строку, за який амортизується 60 відсотків вартості об'єкту лізингу, визначеної в день укладання договору. Сума відшкодування вартості об'єкту лізингу в складі лізингових платежів за період дії договору фінансового лізингу повинна включати не менше 60 відсотків вартості об'єкту лізингу, визначеної в день укладання договору. Після закінчення строку договору фінансового лізингу об'єкт лізингу, переданий лізингоодержувачу згідно з договором, переходить у власність лізингоодержувача або викуповується ним за залишковою вартістю.

Оперативний лізинг - це договір лізингу, в результаті укладання якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує у платне Використання від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, менший строку, за який амортизується 90 відсотків вартості об'єкту лізингу, визначеної в день укладання договору. Після закінчення строку договору оперативного лізингу він може бути продовжений або об'єкт лізингу підлягає поверненню лізингодавцю і може бути повторно переданий у користування іншому лізингоодержувачу за договором лізингу.

Прямий лізинг - це договір лізингу, при якому власник майна (виробник, постачальник) самостійно, без посередника, здає об'єкт в лізинг.

Зворотний лізинг - це договір лізингу, який передбачає набуття лізингодавцем майна у власника і передачу цього майна йому у лізинг.

Пайовий лізинг - це здійснення лізингу за участю суб'єктів лізингу на основі укладання багатостороннього договору та залучення одного або кількох кредиторів, які беруть участь у здійсненні лізингу, інвестуючи свої кошти. При цьому сума

інвестованих кредитором коштів не може становити більше 80 відсотків вартості набутого майна.

Стосовно обсягу обслуговування лізинг ділиться на:

Чистий лізинг, коли всі витрати з обслуговування майна бере на себе лізингоодержувач;

Повний лізинг, тобто з повним набором послуг, або його ще називають "мокрим лізингом", коли лізингодавець бере на себе всі витрати з обслуговування об'єкту угоди (комплексну систему технічного обслуговування, ремонту, страхування, підготовки кваліфікованого персоналу, поставки необхідної сировини, реклами, маркетингу, податку на майно і т.ін.);

Частковий лізинг (з частковим набором послуг) передбачає погоджений розподіл функцій щодо технічного обслуговування об'єкту лізингу між сторонами угоди;

Генеральний лізинг дає можливість при постійному і перевіреному співробітництві лізингоодержувача з лізинговою компанією укласти загальну угоду по наданню лізингової лінії, після якої лізингоодержувач може при необхідності брати додаткове обладнання без укладання нових контрактів.

За типом майна розрізняють:

Лізинг рухомого майна (робочі машини та обладнання, обчислювальна техніка, транспортні засоби і т.ін., в тому числі нове і таке, що було у використанні);

Лізинг нерухомого майна (виробничі приміщення і споруди).

В залежності від сектору ринку, де здійснюються лізингові операції, розділяють:

Внутрішній лізинг, коли всі суб'єкти лізингу є резидентами однієї країни; Зовнішній лізинг (міжнародний), коли хоча би один із суб'єктів лізингу належить іншій країні.

В свою чергу, зовнішній лізинг підрозділяється на імпорتنний, коли закордонною стороною є лізингодавець, і експортний, коли закордонною стороною є лізингоодержувач.

Міжнародний транзитний лізинг має місце в таких випадках, коли лізингодавець однієї країни бере кредит або придбає обладнання в іншій країні і передає його лізингоодержувачу, який знаходиться в третій країні.

В залежності від умов амортизації майна виділяють лізинг з повною і неповною окупністю:

Лізинг з повною (або близькою до повної) окупністю, коли на протязі строку дії лізингового договору відбувається повна або близька до повної амортизація майна і, відповідно, виплата лізингодавцю вартості майна;

Лізинг з неповною окупністю, при якому на протязі строку дії одного лізингового договору відбувається окупність тільки певної частини вартості майна і часткова його амортизація.

Прискорена амортизація є методом більш прискореного перенесення балансової вартості основних фондів на затрати виробництва і обігу в порівнянні з нормативними строками їх служби.

По відношенню до податкових і амортизаційних пільг лізинг ділиться на фіктивний і дійсний.

Фіктивний лізинг має спекулятивний характер і розрахований на отримання прибутку за рахунок діючих в країні пільг (по оподаткуванню майна, прибутку, ПДВ, прискореній амортизації і т.ін.)

Дійсний лізинг в правовому відношенні повинен відповідати діючому законодавству і економічному змісту лізингової діяльності.

За характером лізингових платежів розрізняють грошовий, компенсаційний і змішаний лізинг.

Грошовий лізинг має місце у випадку, коли всі лізингові платежі здійснюються в грошовій формі.

Компенсаційний лізинг передбачає лізингові платежі в формі поставок товарів, які лізингоодержувач передає у власність лізингодавцю.

Змішаний лізинг передбачає поєднання грошової і компенсаційної форми лізингових платежів.

В залежності від тривалості розрізняють лізинги: короткостроковий (до 1 року); середньостроковий (від 1 до 3 років); довгостроковий (більше 3 років).

Оскільки лізинг можна розглядати як особливу форму довгострокової оренди, то при встановленні строку лізингового договору лізингодавець і лізингоодержувач враховують:

- термін служби устаткування, що визначається його техніко-економічними даними. При цьому тривалість лізингового контракту не повинна перевищувати терміну можливої експлуатації обладнання з урахуванням умов експлуатації об'єктом лізингоодержувачем;

- період амортизації устаткування, який як правило, встановлюється державними органами (при фінансовому лізингу термін договору збігається з періодом амортизації);

- динаміку інфляційних процесів: для лізингодавця не вигідно укласти договір при високих темпах інфляції на тривалий строк з фіксованими орендними платежами, і навпаки, при тенденції цін до зниження лізингодавець прагне до тривалого строку лізингової угоди;

- цикл появи продуктивнішого або дешевшого аналога об'єкту угоди;

- кон'юнктуру ринку позичкового капіталу і тенденції його розвитку (оскільки лізингові компанії широко користуються банківським кредитом, то рівень процентних ставок за довгостроковими кредитами, які є основою вартості умов лізингу, здійснює безпосередній вплив на умови лізингової угоди, включаючи його термін).

Слід також пам'ятати, що терміни лізингу залежать від особливостей

устаткування та його призначення, від можливості його повторної здачі в лізинг, часу морального старіння та інших об'єктивних і суб'єктивних чинників.

Основні переваги та особливості лізингу. Широке розповсюдження в світовій практиці лізинг отримав завдяки перевагам, які надаються суб'єктам угоди. З точки зору лізингоодержувача (орендаря) ці переваги такі:

- можливе використання нової, дорогої техніки, високих технологій без значних одноразових витрат, оскільки при лізингу виробниче обладнання передається в користування;

- без попереднього викупу, тобто є можливість налагодити виробництво при обмежених витратах фінансових (а при міжнародному лізингу - валютних) засобів;

- лізинг припускає 100% кредитування і, як правило, не потребує негайного початку платежів (при використанні звичайного кредиту підприємство повинно було б частину вартості покупки оплатити за рахунок власних коштів);

- лізинг також дозволяє спочатку випробувати машини, а потім закупити їх, а обладнання в сезонних галузях орендувати лише на час його фактичної експлуатації;

- лізинг дозволяє підприємству запобігти витратам, пов'язаним із моральним старінням машин і устаткування, і сприяє використанню найновіших об'єктів лізингу, що підвищує конкурентоспроможність лізингоодержувача;

- лізингові платежі в повному обсязі відносяться на собівартість продукції (робіт, послуг), виробленої лізингоодержувачем, і відповідно знижують оподатковуваний прибуток;

- майно за лізинговою угодою не зараховується на баланс лізингоодержувача, що не збільшує його активів і звільняє від сплати податку на майно, його вартість не включається в залишок кредитної заборгованості. Це поліпшує фінансові показники підприємства-орендаря і відповідно дозволяє йому залучити додаткові кредитні ресурси (у зв'язку з цим сучасний лізинг часто класифікують як "позабалансове фінансування");

Етапи лізингових операцій. Лізингову операцію - від концептуальної ідеї до практичної реалізації лізингового проекту, експлуатації техніки і закінчення договору - умовно можна поділити на наступні чотири етапи: підготовка-обґрунтування; юридичне оформлення; використання об'єкту лізингу; оформлення відносин по закінченні строку дії договору.

На першому етапі - попередньому, здійснюють всі підготовчі роботи, які необхідно виконати перед укладанням ряду юридичних договорів. На цьому етапі оформлюються такі документи: заява майбутнього лізингоодержувача до лізингодавця на покупку лізингового майна; висновок про платоспроможність лізингоодержувача і ефективність лізингового процесу; замовлення-наряд, яке надається лізингодавцем постачальнику обладнання; заява лізингової компанії банку чи фонду про надання кредиту для проведення лізингової операції. Проведення цих робіт обумовлено складним характером багатосторонніх відносин при лізингу,

необхідністю детального вивчення всіх умов і особливостей кожної угоди.

Надзвичайно важливу роль в організації управління лізингом відіграє другий етап - юридичне закріплення лізингової угоди. Для досягнення цієї мети звичайно оформлюються такі документи: кредитний договір між лізинговою компанією і банком чи фондом про позички для проведення лізингової операції; договір купівлі-продажу об'єкту лізингу; акт приймання-передачі об'єкту лізингу в експлуатацію; договір з технічного обслуговування обладнання; договір із страхування майна, переданого в лізинг; лізинговий договір.

Третій етап - період використання об'єкту лізингу. Він супроводжується тим, що лізингоодержувач забезпечує збереження лізингового майна, виконує роботи, спрямовані на підтримку його в робочому стані, проводить виплати лізингових платежів. Лізингодавець на цьому етапі здійснює моніторинг її виконання: перевірки наявності об'єкту лізингу, його технічного стану та умов використання; перевірки фінансового стану лізингоодержувача та інше.

Четвертий етап - період оформлення взаємовідносин між лізингодавцем і лізингоодержувачем після закінчення строку дії лізингового договору.

Лізинговий договір вважається припиненим після закінчення строку його дії. Лізингоодержувач після закінчення або до закінчення строку дії договору фінансового лізингу має стати власником об'єкту лізингу після повної сплати його вартості відповідно до умов лізингового договору та законодавства України. Перехід права власності оформляється відповідним актом.

У разі закінчення строку дії договору оперативного лізингу лізингоодержувач або повертає об'єкт лізингу лізингодавцеві, або продовжує термін його використання шляхом продовження строку дії договору.

9.3. Лізингові платежі, методика їх розрахунку та оцінка економічної ефективності лізингових операцій

Під поняттям лізингового платежу розуміється сума, яка сплачується лізингодавцю лізингоодержувачем за надане йому право користування лізинговим майном.

Лізингові платежі виступають в якості механізму, за допомогою якого лізингодавець відшкодовує свої фінансові витрати, понесені у зв'язку з придбанням об'єкту лізингу, і отримує прибуток. Загальна сума лізингових платежів за весь період лізингу повинна включати:

- суму, яка відшкодовує частину вартості лізингового майна (повинна дорівнювати сумі амортизації об'єкту лізингу за строк дії договору лізингу);
- суму, яка виплачується за кредитні ресурси, використані лізингодавцем для придбання майна за лізинговим договором;
- комісійну винагороду лізингодавцю;
- суму викупу вартості майна, якщо у договорі передбачений викуп у вигляді складової частини загальної суми лізингових платежів;

- суму, яка виплачується за страхування лізингового майна, якщо воно було застраховане лізингодавцем;

- інші витрати лізингодавця, передбачені лізинговим договором (навчання персоналу, технічне обслуговування лізингового майна, ремонт і та ін.).

При укладанні лізингового договору сторони встановлюють загальну суму лізингових платежів, метод нарахування, періодичність виплати, а також способи виплати.

За формою лізингові платежі можуть здійснюватись: грошовими коштами; продукцією або послугами лізингоодержувача; у вигляді комбінації перших двох форм - грошові кошти у поєднанні з поставкою продукції або наданням послуг лізингоодержувачем.

За періодичністю лізингові платежі поділяються на: щорічні; піврічні; щоквартальні; щомісячні.

Невід'ємною частиною лізингового договору є графік лізингових платежів з зазначенням конкретних дат виплат. Поряд з періодичними виплатами можливий одноразовий платіж, при якому передбачена виплата лізингодавцю авансового платежу або відстрочка платежу, якщо у лізингоодержувача в даний час виникли фінансові труднощі або йому вигідніше перенести платіж на більш пізній період.

За способом виплати лізингові платежі здійснюються: рівними частинами; збільшувальними розмірами; зменшувальними розмірами. Вибір способу платежу залежить від фінансового стану і платоспроможності лізингоодержувача.

В період освоєння лізингоодержувачем обладнання і відсутності у нього достатньої кількості грошових коштів можуть бути передбачені зменшені розміри лізингових платежів з подальшим їх збільшенням в часі до закінчення строку дії лізингового договору. Якщо у лізингоодержувача гарний фінансовий стан, він може значну суму лізингового платежу сплатити через авансовий платіж. На кожному етапі лізинговий платіж складається з суми відшкодування вартості майна; комісійної винагороди, яка нараховується на невикрадену вартість майна; процентів за кредит і додаткових витрат лізингодавця.

В зв'язку з тим, що із зменшенням заборгованості за кредит, отриманий лізингодавцем на придбання майна, зменшується і розмір комісійної винагороди лізингодавцю, якщо ставка винагороди встановлена сторонами у відсотках до невикраденої частини вартості майна, розрахунок лізингових платежів доцільно здійснювати у наступній послідовності:

- 1) розраховуються розміри лізингових платежів по роках, на протязі дії лізингового договору;

- 2) розраховуються загальні розміри лізингових платежів за весь строк лізингового договору як сума платежів по роках;

- 3) розраховуються розміри лізингових внесків у відповідності з обраною періодичністю внесків, а також погодженими ними методами нарахування і способами виплати.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Азізов С. П. Організація виробництва в сільськогосподарських підприємствах: підручник. Київ : НАУ, 2000. 272 с.
2. Банківські операції : підручник / за ред. А. М. Мороза. Київ : КНЕУ, 2000. 384 с.
3. Березівський П. С. Організація виробництва в аграрних формуваннях. навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 560 с.
4. Економіка і організація аграрного сервісу / за ред. проф. Мосіюка П. О.: Київ : ІАЕ УААН, 2001. 501 с.
5. Зіновчук В. В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. Київ : Логос, 2009. 253 с.
6. Управління інженерною діяльністю виробничих і сервісних підприємств / Г. М. Калетник та ін. Київ : Хай-Тек Прес, 2010. 448 с.
7. Кузьмін В. В. Лізинг в агропромисловому комплексі. Київ : ІАЕ УААН, 1999. 124 с.
8. Лайко П. А., Ляшенко О. І. Фінанси АПК : навчальний посібник. Київ : Дія, 2000. 225 с.
9. Економіка і організація аграрного сервісу : навчальна програма / П. О. Мосіюк та ін. Київ : Наукметодцентр Мінагропрому України, 1998. 45 с.
10. Економіка і організація аграрного сервісу / П. О. Мосіюк та ін. Київ : ІАЕ УААН, 2001. 501 с.
11. Покропивний С. Ф., Соболь С. М. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2005. 209 с.
12. Попова О. Л. Сталий розвиток агросфери управління, політика і механізми. Київ : ТОВ Ком-принт, 2009. 352 с.
13. Реформування та розвиток підприємств агропромислового виробництва : посібник у питаннях і відповідях / за ред. П. Т. Саблука. Київ : ІАЕ УААН, 1999. 530 с.

Навчальне видання

АГРАРНИЙ СЕРВІС ТА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Методичні рекомендації

Укладач: **Марченко** Дмитро Дмитрович

Формат 60x84 1/16. Ум. друк. арк. 7,1.

Тираж 100 прим. Зам. № ____

Надруковано у видавничому відділі

Миколаївського національного аграрного університету

54020, м. Миколаїв, вул. Георгія Гонгадзе, 9

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №4490 від 20.02.2013 р.