

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет менеджменту

Кафедра економіки підприємств

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ

конспект лекцій

для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОПП «Економіка»
спеціальності С1 «Економіка та міжнародні економічні відносини» денної
форми здобуття вищої освіти

МИКОЛАЇВ
2026

УДК 330.101:658.1
Е45

Друкується за рішенням науково-методичної комісії факультету менеджменту Миколаївського національного аграрного університету від 21.05.2026р., протокол № 9

Укладач

Табацкова Г.В. – канд. екон. наук, старший викладач кафедри економіки підприємств Миколаївського національного аграрного університету

Рецензенти:

Стройко Т.В. – д-р екон. наук, професор, професор кафедри економічної політики та безпеки Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

Полторак А.С. – д-р екон. наук, професор, Миколаївський національний аграрний університет

Економіка підприємств : конспект лекцій для здобувачів першого Е45 (бакалаврського) рівня вищої освіти ОПІ «Економіка» спеціальності С1 «Економіка та міжнародні економічні відносини» денної форми здобуття вищої освіти / уклад. Г. В. Табацкова. Миколаїв : МНАУ, 2026. 68 с.

Конспект лекцій містить матеріали, необхідні для самостійного вивчення основних тем дисципліни і відповідає навчальній програмі з дисципліни «Економіка підприємств»

УДК 330.101:658.1

© Миколаївський національний
аграрний університет, 2026
© Табацкова Г.В., 2026

ЗМІСТ

ТЕМА 1: Економічні ресурси підприємства.....	3
ТЕМА 2: Економічний зміст підприємства, основи підприємництва.....	6
ТЕМА 3: Сільське господарство України.....	9
ТЕМА 4: Земельні ресурси та ефективність їх використання.	13
ТЕМА 5: Персонал підприємства та продуктивність праці.....	16
ТЕМА 6: Капітал, виробничі фонди та потужності підприємства.....	19
ТЕМА 7: Оборотний капітал (оборотні засоби і фонди обігу)	24
ТЕМА 8: Нематеріальні ресурси підприємства.....	28
ТЕМА 9: Інвестиційні ресурси та ефективність їх використання.....	30
ТЕМА 10: Витрати виробництва і собівартість продукції.....	34
ТЕМА 11: Економічна результативність та ефективність діяльності	40
ТЕМА 12: Теоретичні основи ціноутворення.....	43
ТЕМА 13: Якість і конкурентоспроможність продукції	46
ТЕМА 14: Економічна конкуренція на промислових ринках	51
ТЕМА 15: Управління підприємством.....	58

ТЕМА 1: «ЕКОНОМІЧНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА»

План

1. Поняття та види економічних ресурсів.
2. Властивості економічних ресурсів.

1. Поняття та види економічних ресурсів.

Фундаментальною проблемою економіки є постійне зростання потреб і обмеженість економічних ресурсів для їх задоволення.

До економічних ресурсів зараховують усі природні, людські та створені працею людини ресурси, які використовують у виробництві товарів і послуг. На цій підставі їх ще називають виробничими ресурсами, оскільки природні, трудові ресурси та ресурси, створені у межах економіки, необхідні для процесу виробництва.

З розвитком суспільства змінюються роль та значення конкретних видів виробничих ресурсів. В доіндустріальному (аграрному) суспільстві ключовими є такі ресурси, як ручна праця, худоба та земля; в індустріальному – промислові вироби, сировина; у постіндустріальному – інформація, знання.

Потенційно ресурси (природні, трудові) можуть стати факторами виробництва, коли використовуються в процесі виробництва.

Серед учених-економістів немає єдності з природу того, що вважати факторами виробництва. Сучасна вітчизняна і світова економічна наука до складу факторів виробництва відносить: землю, капітал, працю, підприємницькі здібності, науку, інформацію, знання.

Процес використання природних ресурсів – фактора земля – для задоволення людських потреб є сутністю господарської діяльності у будь-якому суспільстві. Однак більшість видів таких ресурсів невідтворювані, а тому абсолютно обмежені. Їх виробниче використання має природні межі, розширення яких можливе завдяки ефективному й раціональному природокористуванню, екологічній безпеці.

Капітал – це економічний ресурс, що визначається як сукупність усіх технічних, матеріальних і грошових засобів, використовуваних для виробництва товарів та послуг. Корисність і цінність капіталу як виробничого фактора полягає в його економічній сутності: капітал – це вартість, яка у процесі виробництва приносить ще більшу вартість.

Праця як фактор виробництва є фізичною та інтелектуальною діяльністю людини, спрямованою на виробництво економічних благ і надання послуг. В економічній науці протягом останнього часу сформувалася концепція "людського капіталу", згідно з якою праця освіченого та кваліфікованого працівника розглядається як головний фактор економічного і соціального прогресу суспільства.

Виокремлення інформації та знань у самостійний виробничий ресурс зумовлене сучасною науково-технічною революцією. Відбувається поступове скорочення матеріальних та зростання інформаційних джерел економічної життєдіяльності людини. Інформація і знання стають найважливішими умовами підвищення ефективності виробництва.

Цінність кожного із зазначених основних видів ресурсів (факторів виробництва) полягає у їх корисності, що визначається насамперед продуктивністю, здатністю приносити своєму власникові певний вид доходу.

Безліч економічних цілей при обмеженості ресурсів ставить проблему економічного вибору – вибору найкращого із альтернативних варіантів їх використання, при якому досягається максимальне задоволення потреб при даних витратах.

Перед кожною людиною, фірмою, суспільством в цілому виникають проблеми, що, як і для кого виробляти, тобто як визначити умови і напрямки використання обмежених ресурсів.

2. Властивості економічних ресурсів.

Основною властивістю економічних ресурсів є їх обмеженість при безмежності потреби в них для виробництва благ - товарів і послуг. З цієї властивості випливає закономірна необхідність ефективного використання економічних ресурсів для максимально повного задоволення потреб населення. У цьому випадку необхідно постійно приймати рішення про доцільний розподіл ресурсів, тобто про їх застосування таким чином, щоб отримати від цього максимальний результат.

Економічні ресурси не тільки обмежені, але й наявні нерівномірно по території як у всьому світі, так і всередині країн. Іншою властивістю економічних ресурсів є їх взаємодоповнюваність. Наприклад, для раціоналізації використання природних ресурсів використовуються знання - економічний ресурс, який на підставі науково-технічних розробок дозволяє зробити взаємодоповнюваність більш ефективним і оптимальним чином. У свою чергу, знання становлять основу людських ресурсів і полягають у конкретних знаннях, уміннях, професійних навичках співробітників.

Мобільність економічних ресурсів полягає в їх здатності переміщатися між галузями, регіонами, країнами. Вони переміщуються як усередині країн, так і між країнами. Але ступінь їх мобільності різна. Найменш мобільні природні ресурси, рухливість деяких з них близька до нуля (землю важко перемістити з одного місця в інше). Більш рухливі трудові ресурси, що видно з внутрішньої і зовнішньої міграції робочої сили в помітних розмірах. Ще більш мобільні підприємницькі здібності, хоча зазвичай вони переміщуються не самі по собі, а разом з трудовими ресурсами та / або капіталом (це пов'язано з тим, що носіями підприємницьких здібностей є насамперед менеджери і власники капіталу). Найбільш мобільні два останні ресурсу - капітал (особливо фінансовий) і знання. Стосовно до кожного економічного ресурсу ступінь мобільності буде різна і буде залежати від безлічі як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. Наприклад, мінімальна мобільність буде у економічного ресурсу - землі, так як неможливо змінити її географічне положення. Найбільшою мобільністю відрізняються людські ресурси, які здатні переміщатися між національними економіками.

Важливою властивістю економічних ресурсів є їх взаємозамінність, яка полягає у здатності замінити один економічний ресурс на інший. Наприклад, для того щоб збільшити ефективність виробництва, можна використовувати як підприємницький потенціал - змінити технологію виробництва, так і знання - навчити співробітників, щоб ті більш ефективно виконували свої посадові обов'язки. Здатність до заміни у економічних ресурсів обмежена і не може бути проведена повністю і тотально. Наприклад, капітал не може повністю замінити людські ресурси. Первісна заміна ресурсів може принести позитивний результат, але надалі господарська діяльність істотно ускладнюється, і може бути знижена її ефективність. У той же час взаємодоповнюваність (комплементарність) ресурсів, як правило, обмежена тим, що до одних ресурсів можна докладати інші лише в обмежених розмірах. Так, якщо всі трудові ресурси будуть висококваліфіковані, то хто виконуватиме малокваліфіковану роботу, хай навіть її роль в сучасній економіці зменшується? Тому можна говорити про повну і часткової взаємодоповнюваності ресурсів.

Ресурси взаємозамінені (взаємозамінні, альтернативні). Якщо фермеру потрібно збільшити виробництво зерна, то він може зробити це так: найняти додаткових працівників (збільшити використання праці), або більше вносити добрив (збільшити капітал), або поліпшити організацію праці на фермі (ширше використовувати підприємницькі здібності), або використовувати нові види насіння (застосувати нові знання), або, нарешті, розширити посівні площі (використовувати додаткові природні ресурси). У фермера є подібний вибір тому, що економічні ресурси взаємозамінені.

Однак і взаємозаміщення рідко буває повним. Наприклад, людські ресурси не можуть повністю замінити капітал, інакше працівники залишаться без обладнання та інвентарю.

Причому економічні ресурси заміщають один одного спочатку легко, а потім все важче. Так, при незмінному машинному парку можна збільшити число працівників на фермі, зобов'язавши їх працювати у дві зміни. Але найняти ще працівників і організувати систематичну роботу в три зміни буде дуже складно, хіба що різко збільшивши їм заробітну плату. Тому говорять про повне і часткове взаємозаміщення ресурсів.

Головне завдання господарюючого суб'єкта полягає в постійному підвищенні ступеня ефективності та раціональності використання економічних ресурсів, для чого залучаються їх властивості - взаємозамінність, взаємодоповнюваність, мобільність. У рамках національної економіки звернення економічних ресурсів відбувається на відповідних їм ринках (наприклад, ринок капіталу, ринок праці). Усередині цих ринків також існує певна сегментація (наприклад, ринок праці складається з сегмента менеджерів, економістів, інженерів).

ТЕМА 2: «ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

План

1. Підприємство як суб'єкт господарювання.
2. Види та об'єднання підприємств. Господарські товариства. Спільні товариства. Малі підприємства.
3. Основи підприємницької діяльності.
4. Міжнародна підприємницька діяльність.

1. Підприємство як суб'єкт господарювання.

Основними рисами ринкової економіки є економічна свобода, конкуренція, факторна стабільність, інформованість і автономність, а її організаційною ланкою є підприємство.

Підприємство - це самостійний об'єкт господарювання, який має права юридичної особи і здійснює свою діяльність (виробничу, комерційну, науково-дослідну) з метою одержання прибутку.

Конкуренція – це змагання підприємств (підприємців), коли їхні самостійні дії обмежують можливості кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і стимулюють виробництво тих товарів, яких потребує споживач. Як бачимо, конкуренція між підприємствами ведеться насамперед за споживачів, тобто за завоювання, розширення і утримання позицій на ринку.

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

Економічна роль підприємств. В підприємствах здійснюється поєднання засобів виробництва з робочою силою. Будучи основними суб'єктами господарської діяльності, вони забезпечують зайнятість для переважної частини населення.

Соціальна роль підприємств. Саме в підприємствах формуються трудові навички людей, підвищується їх кваліфікація, виховується організаційна культура, відбувається реалізація здібностей працівників. Підприємства беруть на себе функцію задоволення значної частини соціальних потреб своїх працівників.

Підприємства відіграють важливу роль у формуванні державного і місцевих бюджетів, оскільки є об'єктами оподаткування.

Система стуртурних ланок підприємства включає:

- виробництво;
- кадровий потенціал;
- інновації;
- фінансове управління;
- маркетинг.

2. Види та об'єднання підприємств. Господарські товариства. Спільні товариства. Малі підприємства.

Відповідно до форм власності в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

- приватне підприємство, засноване на власності фізичної особи;
- колективне підприємство, засноване на власності трудового колективу підприємства;
- господарське товариство;
- підприємство, яке засноване на власності об'єднання громадян;
- комунальне підприємство, засноване на власності відповідної територіальної громади;
- державне підприємство, засноване на державній власності, в т.ч. казенне підприємство.

Відповідно до обсягів господарського обороту підприємства і чисельності його працівників (незалежно від форм власності), воно може бути віднесено до категорії малих підприємств.

Можуть діяти і інші види та категорії підприємств, в т.ч. орендні, створення яких не суперечить законодавчим актам України.

Підприємства мають право на добровільних засадах об'єднувати виробничу, наукову, комерційну та інші види діяльності, якщо це не суперечить антимонопольному законодавству України.

Підприємства можуть об'єднуватися в:

- **Асоціації** – договірні об'єднання, створені з метою постійної координації господарської діяльності. Асоціація не має права втручатися у виробничу і комерційну діяльність будь-якого з її учасників;
- **Корпорації** – договірні об'єднання, створені на основі поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів, з делегування діяльності кожного з учасників;
- **Консорціуми** – тимчасові статутні об'єднання підприємств промислового і банківського капітала для досягнення спільної мети;
- **Концерни** – статутні об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємств;
- Інші об'єднання за галузевим, територіальним та іншими принципами.

Господарські товариства – це підприємства, установи, організації, створені на засадах угоди юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їхнього майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку. До господарських товариств належать: акціонерні товариства АТ, товариства з обмеженою відповідальністю ТОВ, товариства з додатковою відповідальністю ТДВ, повні товариства ПТ, командитні товариства КТ. Товариства є юридичними особами, можуть займатися будь-якою підприємницькою діяльністю, яка не суперечить законодавству України.

Акціонерне товариство АТ має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства. В АТ обов'язковим є створення резервного фонду за рахунок щорічних відрахувань із прибутку до досягнення ними встановленого розміру.

Відкрите акціонерне товариство – товариство, акцій якого розповсюджуються шляхом відкритої підписки та купівлі-продажу на біржах. Закрите акціонерне товариство – товариство, акції якого розповсюджуються між засновниками і не можуть бути розповсюдженими шляхом підписки, конвертуватися та продаватися на біржі.

Акціонерним товариством може стати будь-яке об'єднання відповідно до засновницького договору між підприємствами і організаціями, що входять у систему цього об'єднання як самостійні юридичні особи. Це дасть можливість зміцнити економічну самостійність і відповідальність за результати роботи кожного члена АТ.

Акції, їх види – самостійно.

Товариство з обмеженою відповідальністю ТОВ – має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами. Учасники несуть відповідальність тільки в межах внесків. Учасники ТОВ, які не повністю внесли свої частки, несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства недовнесеною часткою внеску. ТОВ зберігає всі ознаки АТ, вартістю придбаних акцій є вартість внеску учасника у статутний фонд.

Товариство з додатковою відповідальністю – має статутний фонд, учасники несуть відповідальність у межах внесків, а при недостатності цих сум – додатково майном, що належить їм, в однаковому для всіх учасників розмірі, кратному внеску кожного учасника.

У повному товаристві учасники займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном. Засновницький договір про повне товариство має визначати розмір кожного учасника, розмір, склад і порядок внесення внесків, форму участі їх у справах товариства.

Командитне товариство – це товариство, коли поряд з одним або більшістю учасників, які несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном, існує також один або більше учасників, відповідальність яких обмежується внеском у майні товариства (вкладників).

Спільне підприємство – є найпоширенішою організаційною формою підприємств з іноземними інвестиціями, що створюється на засадах змішаних форм власності об'єднанням майна українських та іноземних учасників. Іноземному інвестору належить лише частка статутного фонду.

Малі підприємства можуть створюватися в усіх галузях на основі будь-яких форм власності, у тому числі змішаних, та здійснювати всі види господарської діяльності, які не забороняє ченне законодавство і які відповідають цілям, передбаченим їхніми статутами. Для здійснення видів діяльності, що підлягають ліцензуванню, МП зобов'язане одержати необхідну ліцензію у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

До МП належать навістворювані та діючі підприємства, які мають таку чисельність працюючих:

- у промисловості та будівництві – до 200 чол.,
- в інших галузях виробничої сфери – до 50 чол.,
- у науці та науковому обслуговуванні – до 100 чол.,
- у галузях невиробничої сфери – до 25 чол.,
- у роздрібній торгівлі – до 15 чол.

3. Основи підприємницької діяльності.

Підприємництво – є ініціативна господарсько-фінансова діяльність суб'єктів різних форм власності в межах діючого законодавства, на свій ризик і під власну фінансову та майнову відповідальність, яку стимулює особистий інтерес по одержанню доходу або іншої вигоди. У Законі України “Про підприємництво” дано таке визначення: підприємництво – це самостійна ініціатива, на власний ризик діяльність щодо виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, торгівля з метою одержання прибутку. Підприємці мають право без обмежень приймати рішення і здійснювати будь-яку діяльність, яка не суперечить законодавству.

Господарська діяльність, яка здійснюється приватними особами або організаціями, що пов'язана з виробництвом продукції лише для власних потреб чи навіть торгівлі за умов продажу своїх особистих речей (автомобілі, одяг, інше майно) не є підприємництвом. Підприємництвом вважається лише те, що особа (організація) виробляє (купує) більше, ніж їй потрібно для споживання.

У Законі України “Про підприємництво” зазначається, що суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути громадяни України та інших держав, не обмежені законом у правоздатності та дієздатності, юридичні особи всіх форм власності, встановлених

законом України “Про власність”. Закон визначає також загальні обмеження видів підприємницької діяльності. Так, заборонено виготовлення зброї, наркотичних засобів, грошових знаків, цінних паперів. Спеціальний дозвіл (ліцензія) КМУ потрібен на такі види діяльності:

- Пошук (розвідка), експлуатація родовищ корисних копалин;
- Ремонт зброї;
- Виготовлення і реалізація медикаментів та хімічних речовин;
- Виготовлення пива, горілчаних виробів, вина;
- Виготовлення тютюнових виробів;
- Медична практика;
- Юридична практика;
- Створення та утримання гральних установ, організація азартних ігор

Крім зазначеного підприємці мають право без обмежень приймати рішення і здійснювати будь-яку діяльність, що не суперечить законодавству.

Держава гарантує всім підприємцям незалежно від обраних ними організаційних форм підприємницької діяльності однакові права і створює рівні можливості для доступу до матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів.

4. Міжнародна підприємницька діяльність.

Міжнародна підприємницька діяльність – це діяльність, що здійснюється через науково-технічну, виробничу, торгівельну, сервісну та іншу взаємокорисну співпрацю суб’єктів господарювання двох чи більше країн.

Суб’єкти міжнародної підприємницької діяльності:

- Фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, що мають дієздатність та правоздатність;
- Юридичні особи, що зареєстровані на території України та постійно перебувають на її території;
- Структурні одиниці суб’єктів господарської діяльності (дочірні фірми, відділення, представництва);
- Спільні підприємства, що мають постійне місце знаходження в Україні

Міжнародні спільні підприємства – це організаційно-правова форма поєднання зусиль різнонаціональних партнерів у сферах інвестування, управління виробництва продукції чи надання послуг, торгівлі, використання доходів, розподілу підприємницьких ризиків.

ТЕМА 3: «СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ»

1. Сільське господарство як галузь народного господарства у формуванні ринкового середовища.
2. Особливості сільськогосподарського виробництва.
3. Проблеми та перспективи розвитку галузі.

1. Сільське господарство як галузь народного господарства у формуванні ринкового середовища.

Сільське господарство історично є однією з основних галузей української економіки. Аграрний сектор України тісно пов’язаний з ресурсами, природними умовами, кваліфікованими спеціалістами та технічними можливостями. Україна має 42,2 млн гектар сільськогосподарських земель, що складають 70% загальної площі країни. З них 32,5 млн га – рілля (76% сільськогосподарських угідь), 7,8 млн га – пасовища (19%), 0,9 млн га – багаторічні насадження (2%). Сільське господарство – одна з основних галузей економіки України, на яку припадає близько 20% загального обсягу валового продукту.

Сільське господарство забезпечує понад 23% загальної суми національного доходу країни. Основні виробничі фонди галузі становлять біля 20% загальної вартості основних виробничих фондів народного господарства.

У сільській місцевості нині проживає 16,8 млн. чол., або 32% населення України. Середньорічна чисельність працівників сільського господарства становить 4,9 млн. чол., або 20% загальної кількості зайнятих у народному господарстві.

Рівень виробництва с-г продукції визначає темпи розвитку економіки країни. Понад 60% валової продукції сільського господарства надходить на промислову переробку, яку здійснюють близько 30 галузей легкої та харчової промисловості. Головні завдання с.г. – забезпечити інтенсивний розвиток і підвищення ефективності всіх його галузей з метою збільшення виробництва і поліпшення якостей продукції, більш повне задоволення потреб населення у продуктах харчування і промисловості в сировині.

Сільське господарство вже декілька років є основною галуззю української економіки і забезпечує понад 40% виручки від експорту. Україна з 2014 року незмінно входить до п'ятірки світових лідерів за експортом основної продукції рослинництва.

Основні галузі сільського господарства – рослинництво та тваринництво.

Рослинництво спеціалізується на вирощуванні різноманітних культурних рослин, що дають продукти харчування, сировину для легкої і харчової промисловості, корми для тварин, ліки тощо. Рослинництво за способом використання земель поділяють на такі галузі:

- а) рільництво (вирощування польових культур на орних землях);
- б) плодовництво (розведення багаторічних насаджень - садів, ягідників, виноградників);
- в) луківництво (використання і поліпшення природних лук, створення штучних сіножатей і пасовищ).

У рільництві, враховуючи значення продукції, що виробляється, виділяють:

- а) зернове господарство;
- б) виробництво технічних культур;
- в) картоплярство, овочівництво і баштанництво;
- г) вирощування кормових культур.

Валова продукція рослинництва має територіальні відмінності, найвищі показники характерні для Вінницької, Полтавської, Дніпропетровської, Харківської, середні значення фіксується в Київській, Хмельницькій, Черкаській, Кіровоградській областях, найменші значення в Закарпатській, Івано-Франківській та Чернівецькій.

У виробництві основних сільськогосподарських культур першість належить зерновим та зернобобовим, на другому місті – картопля, на третьому-олійні культури.

Тваринництво має такі основні галузі - скотарство (розведення великої рогатої худоби), свинарство, вівчарство, птахівництво. До тваринництва також належать рибництво, конярство, бджільництво, шовківництво, кролівництво. У цілому завдання тваринництва полягають у виробництві висококалорійних продуктів харчування (м'яса, молока, масла, сиру, яєць, риби, меду) та цінної сировини для харчової та легкої промисловості (м'яса, шкіри, вовни, хутрової сировини, шовку-сирцю, воску, пуху тощо).

На розміщення галузі впливають природні умови, ресурси кормовиробництва, зокрема, кормові угіддя. Сучасне кормовиробництво складається з польового, пасовищного і промислового виробництва кормів. До польового кормовиробництва належить вирощування кормових і зернофуражних культур, а також використання відходів і побічної продукції зернових, технічних та інших культур (солома, бадилля тощо). Лучно-пасовищне виробництво кормів пов'язане з використанням природних кормових угідь - сіножатей і пасовищ.

Обсяги валової продукції тваринництва за регіонами територіально диференційовані - найвищі показники характерні для областей Центру, Заходу та Сходу, низькі значення валової продукції тваринництва фіксувались в областях Півдня України.

Головна галузь тваринництва – *скотарство*, яке спеціалізується на розведенні великої рогатої худоби. Основними продуктами скотарства є молоко, м'ясо і шкіра тварин. Скотарство розвинене повсюдно.

Навколо великих міст, міських агломерацій, у приміських зонах Полісся, Лісостепу розміщуються господарства, що спеціалізуються на молочно-м'ясній продукції. М'ясо-молочне тваринництво переважає в Степу. Найвищі показники поголів'я корів відмічаються у Вінницькій, Полтавській, Хмельницькій, Житомирській, Львівській, Чернігівській областях.

2. Особливості сільськогосподарського виробництва.

В становленні ринкової економіки в Україні с.г. враховуючи його масштаби, має відігравати виключно важливу роль завдяки його специфічним властивостям.

1. с.г. є висококонкурентною галуззю, оскільки в ній діє багато незалежних підприємств, що виробляють переважно тіж самі товари.

2. С.г. розвивається на основі різних форм власності і видів господарювання. Для кожного з них мають бути створені однакові економічні умови щодо підвищення ефективності господарювання.

3. На відміну від інших галузей матеріального виробництва земля є головним і незамінним засобом виробництва. При правильному використанні в процесі с-г виробництва властивості землі постійно поліпшуються.

4. Економічний процес відтворення в с.г. постійно пов'язаний і незмінно переплітається з природним процесом, оскільки розвиток відтворення рослин і тварин (а вони є засобами виробництва) відбуваються за біологічними законами. Для підвищення ефективності с-г виробництва необхідно враховувати дію не тільки економічних, а й законів природи.

5. Значна різниця між періодом виробництва і робочим періодом, що спричиняє його сезонний характер.

6. Сільське господарство просторово розосереджено, що спричиняє великі обсяги внутрішньогосподарських перевезень вантажів.

7. На відміну від промисловості частина одержаної продукції використовується в подальшому виробничому процесі як засіб виробництва.

8. Природні умови є надзвичайно важливим фактором виробництва, великою мірою зумовлюють кінцеві результати і рівень його ефективності.

Система виробничих відносин у с/г:

- Відносини між с/г і державою з закупівлі, ціноутворення, кредитування;
- Відносини між с/г та іншими галузями аграрної сфери по ремонту техніки, обладнання, меліорації земель, агрообслуговування, переробки, реалізації;
- Відносини між с.-г. підприємствами в умовах міжгосподарської кооперації з організації спільного виробництва;
- Відносини між с.-г. підприємствами та їх внутрішньогосподарськими підрозділами з організації виробництва, оренди;
- Відносини між с.-г. підприємствами та їх працівниками з організації виробництва з питань створення відповідної оплати праці.

3. Проблеми та перспективи розвитку галузі

Основні невирішені проблеми с/г:

- забезпечення сільськогосподарського виробництва технічними засобами механізації технологічних процесів;
- проблеми зберігання та переробки продукції через відсутність або недостатність власних потужностей, а також через надмірні умови, які висувуються монополістичними підприємствами по зберіганню або переробці;

- значна невідповідність цін на сільськогосподарську продукцію і матеріально-технічні ресурси (технічні засоби, пально-мастильні матеріали, мінеральні добрива, засоби захисту рослин, вартість послуг), що зумовлює вимирання із сільськогосподарських підприємств фінансових ресурсів;

- зниження родючості ґрунтів та погіршення їх якості;
- проблеми пошуку ринку збуту продукції на вигідних умовах
- інфляція, недосконала нормативно-законодавча база, нестабільна політична ситуація, корупція

- невиконанням завдань стратегічних напрямів розвитку агропромислового комплексу та аграрної реформи в Україні;

- фізичним, технологічним та моральним зношенням основних виробничих фондів сільськогосподарських підприємств;

- наявністю значного диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію та промислові засоби виробництва і предмети праці, що зумовлюють постійну нестачу фінансових ресурсів та обмежують діяльність і розвиток сільськогосподарських товаровиробників;

- нераціональним використанням земельних, трудових та фінансових ресурсів аграрної сфери;

- зниженням родючості ґрунтів, малоефективним використанням наявного потенціалу земель сільськогосподарського призначення;

- недостатнім рівнем розвитку інфраструктури аграрного ринку;

- відсутністю необхідної підтримки сільськогосподарських виробників на державному рівні, що проявляється у недосконалості цінової, фінансової, кредитної та інвестиційної політики держави по відношенню до аграрників;

- низьким рівнем життя мешканців села, мізерними заробітними платами осіб, зайнятих у сільському господарстві, безробіттям, поглибленням демографічної кризи, міграцією у пошуках роботи, руйнуванням трудового потенціалу села.

Основні напрями подальшого розвитку українського с.г.:

- Імплементувати норми законодавства про податкові пільги для сільськогосподарських кооперативів.

- Стимулювати розвиток систем зрошення не лише на півдні, а й в центральних районах України: це збільшить врожайність та зменшить ризики в галузі.

- Подбати про повноцінний ринок землі.

- Збільшувати частку доданої вартості в сільському господарстві – через стимулювання виробництва і експорт готових товарів (борошна, олії тощо), а не лише аграрної сировини.

- Не обмежувати ціноутворення та експорт аграрної продукції. Якщо вона генеруватиме прибуток для економіки, то держава матиме кошти для підтримки малозабезпечених. В іншому разі галузь переходитиме в тінь, як це відбувається в Росії через «експортні мита»

- Зменшувати ризики для галузі, зокрема, викликані сезонними стрибками цін на пально-мастильні матеріали.

- Запровадження системи іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників;

- Фінансування організаційних заходів щодо здійснення аграрної реформи на регіональному рівні, післяприватизаційна підтримка розвитку реформованих господарств, створення спеціалізованої консалтингової інфраструктури щодо інформаційного забезпечення;

- Розвиток мережі інфраструктури сервісного обслуговування, заготівель, оптової торгівлі;

- Формування ринків матеріальних ресурсів і капіталу;

- Ефективне використання наявного земельного фонду;
- Реформування соціальної сфери села та розбудови її інфраструктури

ТЕМА 3: “ЗЕМЕЛЬНІ РЕСУРСИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ”

План

1. Земля – головний засіб виробництва в с/г.
2. Основи земельного кодексу України, основні положення.
3. Права на землю. Право оренди землі.
4. Земельний кадастр, бонітування і моніторинг землі.
5. Економічна оцінка землі.

1. Земля – головний засіб виробництва в с/г.

Земля – головна умова існування людського суспільства і найважливіше джерело людського багатства, найперша передумова і природна основа суспільного виробництва, універсальний фактор будь-якої діяльності людини.

Роль землі: у промисловості (крім видобувної) – просторова база для розміщення об’єктів виробництва; у с/г – головний засіб виробництва, без якого неможливий сам процес виробництва продукції рослинництва і тваринництва. Земля є одночасно предметом і засобом праці (самост.).

Особливості землі як засобу виробництва:

- Продукт природи.
- Територіально обмежена. Не може бути збільшена або знов створена.
- Не може бути замінена іншим засобом виробництва.
- Неоднорідна за якістю своїх ділянок.
- Неможливо переміщувати з одного місця на інше.
- Є вічним засобом виробництва, не зношується, не знищується, а при правильному використанні постійно поліпшується.

Родючість землі – здатність ґрунту створювати врожай. Види родючості – природна, штучна, економічна (абсолютна та відносна) (самост.). Родючість землі на різних ділянках не однакова, на неї впливають якість ґрунтів, рівень культури землеробства.

2. Основи земельного кодексу України, основні положення.

Задачами земельного законодавства є забезпечення регулювання земельних відносин з метою забезпечення права на землю громадян, юридичних осіб, територіальних общин та держави, раціонального використання та охорони земель.

Розділи Земельного Кодексу:

1. ЗАГАЛЬНА ЧАСТИНА.
2. ЗЕМЛІ УКРАЇНИ
3. ПРАВА НА ЗЕМЛЮ
4. НАБУТТЯ І РЕАЛІЗАЦІЯ ПРАВА НА ЗЕМЛЮ
5. ГАРАНТІЇ ПРАВ НА ЗЕМЛЮ
6. ОХОРОНА ЗЕМЕЛЬ
7. УПРАВЛІННЯ В ГАЛУЗІ ВИКОРИСТАННЯ І ОХОРОНИ ЗЕМЕЛЬ
8. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПОРУШЕННЯ ЗЕМЕЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА
9. ПРИКІНЦЕВІ ПОЛОЖЕННЯ
10. ПЕРЕХІДНІ ПОЛОЖЕННЯ

До земель України відносяться всі землі в межах її території, в тому числі острови і землі, зайняті водними об’єктами, які за основним цільовим призначенням розподіляються на категорії. Земельний фонд України складає 60,4 млн га. Категорії земель:

А) землі с-г- призначення;

- Б) землі житлової та громадської забудови;
- Г) землі природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення;
- Д) землі оздоровчого призначення;
- Є) землі рекреаційного призначення;
- Ж) землі історико-культурного призначення;
- З) землі лісового фонду;
- І) землі водного фонду
- Й) землі примисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та ін. Призначення

Земельні ділянки кожної категрії земель, які не надані у власність або користування громадян чи юридичних осіб, можуть перебувати у запасі. За характером використання землі поділяються на дві категрії: землі с-г призначення і лісового фонду, де земля є головним засобом виробництва; землі інших категрій, де земля є базисом для розміщення галузей народного господарства.

Склад с-г- угідь – 42 млн. га, з них: 33,2 млн.га рілля, 2,3 млн.га сінокоси, 5,1 млн.га пасовища, 0,8 млн.га багаторічні насадження.

Земельні відносини – суспільні відносини щодо володіння, використання та розпорядження землею. Суб'єкти земельних відносин – громадяни, юридичні особи, органи місцевого самоврядування, органи державної влади. Об'єкти земельних відносин – землі в межах території України, земельні ділянки та права на них, в т.ч. на земельні ділянки (паї).

3. *Права на землю. Право оренди землі.*

Є право власності на землю, право користування землею, право земельного сервітута.

Право власності на землю – право володіти, користуватися та розпоряджатися земельними ділянками. Земельна ділянка – частина земної поверхні з встановленими межами, певним місцеположенням, з визначеними відносно неї правами. Право власності на землю розповсюджується в його межах на поверхневий (грунтовий) шар, а також на водні об'єкти, ліса та багаторічні насадження, що на ньому знаходяться. Також воно розповсюджується на простір, який знаходиться над і під поверхнею ділянки на висоту та глибину, яка необхідна для зведення житлових, виробничих та інших споруд. Суб'єкти права власності на землю:

- Громадяни та юридичні особи – на землі приватної власності;
- Територіальні громади, які реалізують це право через органи місцевого самоврядування – на землі комунальної власності;
- Держава, яка реалізує це право через відповідні органи державної влади- на землі державної власності.

Право постійного користування земельною ділянкою – це право володіння і користування земельною ділянкою, який знаходиться в державній або комунальній власності, без встановлення терміну. Таке право отримують лише підприємства, установи та організації, що відносяться до державної або комунальної власності.

Право оренди земельної ділянки – засноване на договорі строкове платне володіння та користування земельною ділянкою, яка необхідна орендареві для здійснення підприємницької або іншої діяльності. Земельні ділянки передаються в оренду громадянам або юридичним особам України, іноземним громадянам та особам без громадянства, іноземним юридичним особам, міжнародним об'єднанням та організаціям, іноземним державам. Оренда земельної ділянки може бути короткостроковою – не більше 5 років та довгостроковою – не більше 50 років. Орендована земельна ділянка або її частина може зі згоди орендодавця передаватися орендарем у володіння та користування іншій особі (суборенда). Орендодавцями є власник земельних ділянок або уповноважені ними особи. Відносини, пов'язані з орендою землі, регулюються законом.

Право земельного сервітута – право власника або землекористувача земельної ділянки на обмежено платне або безоплатне користування чужою земельною ділянкою. Земельний сервітут м.б. постійним або строковим. Види земельних сервітутів:

- Право проходження та проїзду велосипедом;
- Право проїзду на транспортному засобі шляхом, що існує;
- Право на прокладку та експлуатацію ліній електропередач, зв'язку, трубопроводів, інших лінійних комунікацій;
- Право поїти свою худобу з природної водойми, що розташована на сусідній земельній ділянці, та право прогону худоби до водойми;
- Право прогону худоби шляхом, що існує
- Інші земельні сервітути.

4. *Земельний кадастр, бонітування і моніторинг землі.*

Державний земельний кадастр – це система необхідних даних і документів про правильний режим використання земель, їх розподіл між власниками, за категоріями земель, а також про якісну характеристику і цінність земельних угідь. В державній кадастровій книзі відображається:

- надання земель у власність
- надання земель у володіння
- надання земель у користування
- надання земель в оренду
- облік кількості земель
- облік якості земель
- оцінка земель.

Облік якості земель включає земельно-кадастрове районування, класифікацію земель. Характеристика земель за якостями: екологічними, технологічними, градобудівельними, групування ґрунтів.

Задачі ведення земельного кадастру:

- забезпечення повноти відомостей про всі земельні ділянки
- застосування єдиної системи просторових координат та системи ідентифікації зем. ділянок
- ведення єдиної системи земельно-кадастрової інформації та її достовірності.

Бонітування ґрунтів – порівняльна оцінка якості ґрунтів за їх основними природними властивостями, які мають стабільний характер та суттєво впливають на врожайність с-г культур, які вирощуються в конкретних природно-кліматичних умовах. Бонітування здійснюється за 100-бальною шкалою. Найвищим балом оцінюються ґрунти з кращими якостями, які мають найбільшу природну продуктивність.

Моніторинг земель – це система спостереження за станом земель з метою своєчасного виявлення змін, їх оцінки, попередження та ліквідації наслідків негативних процесів. В системі моніторингу земель здійснюється збір, обробка, передача, збереження і аналіз інформації про стан земель, прогнозування їх змін та розробка науково обґрунтованих рекомендацій для прийняття рішень щодо попередження негативних змін стану земель та дотримання вимог екологічної безпеки.

5. *Економічна оцінка землі.*

Відображає порівняльну цінність землі як основного засобу виробництва в с/г. виходячи з об'єктивних умов у відповідних природно-економічних районах.

В основі економічної оцінки землі лежать різниці в якості ґрунтів. Якість ґрунтів обумовлена природними та економічними умовами. Оцінюється вплив якості ґрунтів на:

- валову продукцію,
- валовий дохід

- чистий дохід

- прибуток

інформація для оцінки:

- фактична урожайність культур

- матеріальні витрати на їх виробництво

- дані використання земель за останні 5 років

- показники розраховуються по агровиробничих групах ґрунтів окремо на зрошенні і на суходолі.

Показники ефективності використання землі: натуральні показники – урожайність, виробництво окремих видів с.-г. продукції з розрахунку на 100 га відповідних угідь (молока, м'яса, яловичини, вовни – на 100 га с-г угідь, продукція рослинництва та свинини на 100 га ріллі, продукції птахівництва – на 100 га посівів зернових).; вартісні показники – вартість валової та товарної продукції, валового, чистого доходу, прибутку на 1 га с-г угідь, окупність витрат в земельні ресурси, грн. на 100 грн. матеріальних витрат, диференційний дохід, грн/га, рентабельність виробництва продукції, %.

Земельна рента – це дохід за користування землею.

Диференційна рента – форма земельної ренти, яка характеризується додатковим прибутком, який виник як різниця в продуктивності праці при рівновеликих витратах на середніх і кращих по родючості і місцезональному ділянках.

Умови утворення диференційної земельної ренти:

- наявність різниці в рівні родючості, місця розташування земельних ділянок відносно ринків збуту;

- віддача додаткових вкладень капіталу в земельні ресурси.

Види диференційної ренти:

- диференційна рента 1 – це стійкий додатковий прибуток від родючості ділянок і місцезонального ділянках.

- Диференційна рента 2 – це стійкий додатковий прибуток від різниці додаткових вкладень капіталу в земельні ділянки.

ТЕМА 4: “ ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ”

План

1. Поняття та види праці. Трудові ресурси і їх формування.

2. Персонал підприємств і його характеристики.

3. Продуктивність праці.

1. Особливості праці і с.-г. трудові ресурси і їх формування.

Праця – це доцільна, свідомо організована діяльність людей, спрямована на створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення суспільних і особистих потреб людей.

Види праці:

- Конкретна – доцільно спрямована діяльність людей, результатом якої є створення певної споживчої вартості.

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

- Жива праця – виконується в даний момент, безпосередньо в процесі виробництва даної продукції.

- Минула праця – уречевлена у раніше створеній продукції, яка використовується тією чи іншою мірою для виробництва нової продукції (сировина, матеріали, енергія – повністю, машини, споруди, обладнання – частково).

Особливості праці в с/г:

- Ефективність праці залежить від природно-кліматичних умов і якості земельних ресурсів
- Праця в с/г пов'язана з використанням живих організмів
- На використання праці впливає сезонний характер виробництва
- В с/г відсутня вузька спеціалізація праці
- Просторово розосереджена
- Праця робітників використовується як в суспільному виробництві, так і в особистих господарствах
- В процесі виробництва висока питома вага праці жінок, підлітків і пенсіонерів.

Трудові ресурси – це частина населення країни, що за своїм фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями здатна працювати в народному господарстві. Включає в себе як реальних працівників, що вже зайняті, так і потенційних, котрі незайняті але можуть працювати. Працездатний вік поняття умовне, визначається системою законодавчих актів. Нині в Україні працездатним віком вважається для жінок і чоловіків вік від 16 до 60 років.

Формування трудових ресурсів – процес постійного відновлення чисельності трудових ресурсів.

Чинники, що впливають на формування трудових ресурсів: демографічні, соціально-економічні (особливості структури виробництва, економічна кон'юнктура). Зміни чисельності трудових ресурсів і чисельності населення, як правило, не співпадають. Структурні фактори забезпечення трудовими ресурсами с/г:

- Важкі умови праці
- Низький рівень оплати
- Слабо розвинута соціальна сфера
- Непривабливість праці
- Дефіцит робочих кадрів
- Ріст безробіття

2. Персонал підприємств і його характеристики.

Персонал – сукупність працівників, які мають необхідний фізичний розвиток, знання, практичні навички для якісного і своєчасного виконання передбачених технологією робіт.

Формування персоналу відбувається під впливом як внутрішніх факторів (організаційна структура, особливості технологічних процесів, види продукції) та зовнішніх (демографічна процеси, ситуація на ринку праці, вимоги чинного законодавства).

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

Структурні характеристики залежно від сфери трудової діяльності класифікують за такими групами:

1. Робітники – безпосередньо зайняті створенням матеріальних благ, наданням послуг, виконанням робіт.

- Зайняті у с.-г. виробництві (основні), ті що створюють продукцію і зайняті у технологічних процесах виробництва
- Зайняті у підсобних промислових виробництвах (допоміжні), які можуть бути поділена на функціональні групи (транспортну, складську та ін..)
- Зайняті у обслуговуючих виробництвах (обслуговуючі), зайняті обслуговуванням обладнання та робочих місць

3. Керівники – обіймають посади керівників підприємства та їх структурних підрозділів (директор, завідувачі, головні спеціалісти – бухгалтер, інженер, агроном)

4. Спеціалісти – виконують спеціальні інженерно-технічні, економічні та інші роботи (інженери, економісти, бухгалтери, нормувальники)

5. Службовці – здійснюють підготовку та оформлення документації, облік і контроль, господарське обслуговування (секретар, діловод, касир)

Якісні характеристики однією з основних є професійно-кваліфікаційний склад.

Професія – вид трудової діяльності, що вимагає для її здійснення відповідної суми спеціальних знань та практичних навичок. В межах професії можуть виділятися спеціальності - її різновиди з вужчим характером трудової діяльності. Кваліфікація персоналу – ступінь підготовленості кожного працівника до виконання ним професійних обов'язків. За рівнем кваліфікації поділяють:

1. Висококваліфіковані – виконують особливо складні та відповідальні роботи.
2. Кваліфіковані – виконують складні роботи.
3. Малокваліфіковані – нескладні роботи.
4. Некваліфіковані – допоміжні та обслуговуючі роботи

До *облікової чисельності* відносять всі категорії постійних, тимчасових і сезонних працівників, прийнятих на роботу на один і більше днів незалежно від того, знаходяться вони на роботі чи перебувають у відпустці, відрядженні, на лікарняному або тимчасово не працюють з інших причин. Залежно від умов найму працівників їх класифікують за такими категоріями:

1. Постійні працівники – ті, які є членами підприємства або прийняті на роботу по найму на тривалий термін без його точного визначення.
2. Тимчасові працівники – ті, яких зараховують до складу трудового колективу на термін до двох місяців.
3. Сезонні працівники – ті, яких зараховують до складу трудового колективу на термін від двох до шести місяців для виконання сезонних робіт.

Явочна чисельність – кількість працівників, які вийшли на роботу. Різниця між обліковою і явочною становить резерв працівників.

Середньооблікова чисельність – чисельність працівників за певний період часу, використовуються для розрахунку продуктивності праці, середньої заробітної плати, коефіцієнту обороту, ін.

3. *Продуктивність праці і методики її визначення.*

Продуктивність праці – це ефективність затрат конкретної живої праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої ще одиницю робочого часу, або кількість часу, витраченого на одиницю продукції.

Показники продуктивності:

1. Прямий показник показник продуктивності праці – $P = VP/T$, де VP – обсяг виробленої продукції в натуральному чи грошовому вираженні, T – затрати праці на виробництво продукції.
2. Зворотній показник продуктивності праці – $P = Tп/Vн$, де Tп – витрати праці на виробництво продукції, люд-год, Vн – обсяг виробленої продукції в натуральному вираженні, ц, т, шт.
3. Відносні показники продуктивності праці – обсяг робіт, виконаних за одиницю часу (га за 1 год, т за 1 год); витрати праці на оброблення 1 га с-г культур, люд-год; витрати праці на обслуговування 1 голови худоби, люд-год; навантаження худоби на працівника тваринництва (корів на доярку, скотника, телят на телятника і т.д.); витрати праці на виконання окремих операцій.
4. Показник працемісткості – $t = T/Vп$, де T – кількість затраченого часу, люд-год, Vп – розмір валової продукції в натуральному вираженні.

Шляхи підвищення продуктивності праці

Зовнішні:

1. Стан науково-технічного прогресу, інноваційність народного господарства

2. Система освіти та можливості підвищення кваліфікації робітників
 3. Ринкова кон'юнктура та її вплив на рівень реалізаційних цін
 4. Розвиток економіки країни, рівень інфляції
 5. Конкурентність галузі діяльності, специфіка основних конкурентів підприємства
- Внутрішні:
1. Впровадження ресурсозаощаджуючих і прогресивних технологій
 2. Ріст фондозабезпеченості підприємства
 3. Ріст фондоозброєності праці
 4. Покращення організації праці
 5. Підвищення кваліфікації кадрів
 6. Посилення матеріального стимулювання
 7. Підвищення інтенсивності використання основних фондів
 8. Підвищення інтенсивності праці
 9. Спеціалізація і концентрація виробництва
 10. Використання переваг інтеграції та кооперації

ТЕМА 6: “КАПІТАЛ, ВИРОБНИЧІ ФОНДИ ТА ПОТУЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ”

План

1. Характеристика виробничих фондів, їх поділ на застосовувані і виробничо спожиті.
2. Класифікація і структура основних фондів (основного капіталу).
3. Грошова оцінка основних засобів.
4. Амортизація основних засобів.
5. Джерела і форми відтворення ОЗ.
6. Ефективність використання ОФ.
7. Поняття виробничої потужності підприємств, методи її визначення і показники використання.

1. Характеристика виробничих фондів, їх поділ на застосовувані і виробничо спожиті.

Знаряддя і предмети праці, виражені у вартісній формі, разом з грошовими ресурсами, що обслуговують процес виробництва, становлять поняття *виробничих фондів*. Їх кругообіг відбувається як рух вартості, результатом якого є виробництво матеріальних благ, що втілюють у собі вартість спожитих засобів виробництва.

Залежно від характеру обороту, а також від функціональної ролі і значення в процесі створення нових споживних вартостей засоби виробництва поділяють на основні й оборотні фонди (основний і оборотний капітал).

Основні виробничі фонди (основний капітал) - це грошовий вираз знарядь праці. Вони беруть участь у процесі виробництва тривалий час, зберігаючи при цьому натурально-речову форму. Споживна вартість знарядь праці закріплюється на тривалий час у сфері виробництва, а вартість знаходиться в постійному русі, причому частина її переноситься на заново створений продукт, а інша частина, постійно зменшуючись, фіксується у засобах виробництва до завершення строку їх використання.

Оборотні фонди представлені предметами праці. Вони беруть участь у процесі виробництва протягом лише одного виробничого циклу, втрачають при цьому натурально-речову форму і повністю передають свою вартість на заново створюваний продукт. Характер їх обороту докорінно відрізняється від характеру обороту основних фондів, що безпосередньо позначається на формуванні витрат, які включаються в собівартість продукції.

У процесі кругообігу виробничі фонди послідовно переходять зі стадії виробничих запасів у стадію виробництва, а з неї – в стадію готового продукту. Такий рух виробничих фондів відбувається як рух вартості, зумовлюючи нею необхідність їх розмежування на застосовувані і спожиті.

Застосовувані ОФ представлені первісною вартістю знярядь праці, а виробничо спожиті – лише частиною її у формі річної суми амортизації на реновацію. Застосовувані ОФ завжди є більшими від виробничо спожитих протягом року на строк їх експлуатації. Для оборотних фондів характерне зворотнє співвідношення. Застосовувані ОФ вимірюються вартістю їх середньомісячного залишку, виробничо спожиті – матеріальними витратами. Враховуючи характер обороту предметів праці, стає очевидним, що виробничо спожиті оборотні фонди будуть у стільки разів перевищувати застосовувані, скільки оборотів зроблять оборотні фонди протягом року.

2. Класифікація і структура основних фондів (основного капіталу).

Залежно від цільового призначення ОФ поділяють на дві групи:

- основні виробничі фонди
- основні невикористані фонди

Основні виробничі фонди беруть безпосередню участь у процесі виробництва і формуванні собівартості та вартості продукції. На них припадає переважна частка ОФ аграрних підприємств – до 85-90%. Основні невикористані фонди не беруть участі в процесі виробництва. Вони формують соціальні умови життя людей на селі, а тому рівень забезпечення ними опосередковано впливає на результати виробничої діяльності. До складу цих фондів відносять фонди житлово-комунального господарства і побутового обслуговування, організацій культури, освіти, охорони здоров'я, фізичної культури і соціального забезпечення.

Аграрні підприємства, крім с-г продукції, можуть виробляти й інші види продукції, зацікавлені торгівлею, будівництвом та ін. Тому основні виробничі фонди цих підприємств не є однорідними за їх функціональною роллю. Саме за цією ознакою вказані фонди поділяються на:

- виробничі с-г призначення. До них відносять будівлі, споруди, передавальне обладнання, робочі і силові машини та обладнання, вимірювальні і регулюючі прилади, обчислювальну техніку та програмне забезпечення до неї, транспортні засоби, інструмент, виробничий і господарський інвентар, робочу і продуктивну худобу, багаторічні насадження, внутрішньогосподарські дороги, мости та інші ОЗ.

- Виробничі несільськогосподарського призначення. Вони представлені промислово-виробничими і будівельними фондами, фондами торгівлі і громадського харчування. Ці ОФ певною мірою характеризують ступінь агропромислової інтеграції та диверсифікації виробництва.

На основі даних про первісну вартість ОФ визначають по кожному підприємству такі показники:

- Фондооснащеність розраховують як відношення вартості ОВФ с-г призначення до площі с-г угідь.

- Фондоозброєність – до середньорічної кількості працівників, зайнятих у с-г виробництві.

Між господарствами існують істотні відмінності щодо фондооснащеності виробництва і фондоозброєності праці. З підвищенням цих показників до оптимального рівня зміцнюється економічний стан суб'єктів господарювання. Крім того, на ефективність с-г виробництва істотний вплив справляє структура ОВФ, під якою розуміють процентне співвідношення окремих складових елементів цих фондів у їх загальній вартості.

Для економічного аналізу і цілей бухгалтерського обліку ОЗ класифікують за такими групами: земельні ділянки, капітальні витрати на поліпшення земель, будинки, споруди та

передавальні пристрої, машини і обладнання, транспортні засоби і інструменти, прилади, інвентар, робоча і продуктивна худоба, багаторічні насадження, інші ОЗ.

При оцінці структури ОВФ необхідно враховувати, що їх структурні елементи істотно відрізняються за функціональною роллю в процесі виробництва, а тому не з однаковою активністю впливають на кінцеві результати господарювання. За інших однакових умов вищих результатів досягають ті підприємства, які краще оснащені так званими активними ОВФ: силовими і робочими машинами, транспортними засобами, продуктивною худобою, багаторічними культурними насадженнями. Важливо також встановити раціональне співвідношення між окремими структурними елементами ОФ і насамперед між тими з них, ефективність використання яких взаємозумовлена.

3. Грошова оцінка основних засобів.

Основні виробничі засоби функціонують, плануються і обліковуються в натуральній і вартісній формі.

Первісна (історична) вартість ОЗ - це фактична вартість їх придбання або фактичні витрати на створення даних засобів (витрати на будівництво виробничих будівель, споруд, на формування основного стада, робочої худоби та ін.). до первісної вартості ОЗ включають ціну його придбання або оплату за виконання будівельно-монтажних робіт, витрати на страхування ризиків доставки вказаного засобу, суми непрямих податків у зв'язку з його придбанням та деякі інші.

Первісна вартість ОЗ може бути збільшена на величину витрат, пов'язаних з таким його поліпшенням, за якого збільшується майбутня економічна вигода від використання цього засобу. Вказане поліпшення досягається в разі модернізації, модифікації, добудови, дообладнання, реконструкції. Всі інші витрати, що здійснюються для підтримки ОЗ у робочому стані та одержання початково визначеної майбутньої економічної вигоди від їх використання, включаються до складу поточних витрат.

Справедлива вартість – така вартість, за якою може бути здійснений обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, заінтересованими та незалежними сторонами.

Переоцінена вартість – вартість ОЗ після їх переоцінки. В процесі такої переоцінки визначається нова ціна (вартість) ОЗ з урахуванням його фізичного і морального зносу та сучасних способів виробництва, інфляційних процесів, динаміки цін.

На балансі підприємства ОЗ можуть обліковуватися за первісною або за переоціненою вартістю.

Залишкова вартість – вартість ОЗ, одержана як результат від різниці його первісної (переоціненої) вартості і суми зносу – нарахованої амортизації з початку корисного використання ОЗ. Залишкова вартість ОЗ також відображається в балансі підприємства і включається в його підсумок.

Ліквідаційна вартість – сума коштів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) ОЗ після закінчення строку його корисного використання за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією) цього засобу. Строк корисного використання – очікуваний період часу, протягом якого ОЗ використовуватиметься підприємством з метою одержання певної економічної вигоди.

4. Амортизація основних засобів

У процесі виробництва основні виробничі засоби зношуються фізично (матеріально) та економічно (морально). Розрізняють дві форми фізичного і морального зношення. І форма фізичного зношення виникає в процесі використання засобів праці, коли їх робочі органи внаслідок тертя втрачають свої якості, деформуються та руйнуються. Друга – пов'язана з недовикористанням засобів праці, коли під дією природних і часових факторів металеві вузли та механізми машин і знарядь іржавіють, а пластмасові частини і гума “стріють”.

Внаслідок фізичного зношення знижується продуктивність засобів праці і зрештою вони стають непридатними для використання.

Моральне зношення I роду – вартість виробництва засобів праці (їх ціна) знижуються в результаті зростання продуктивності праці в промисловості. Другої форми – виявляється в умовах, коли замість існуючих засобів праці, промисловість починає постачати нові, більш продуктивні, а тому перші використовувати стає економічно невигідно.

Відтворення ОЗ – це процес їх виробничого використання, зносу, амортизації, підтримки в робочому стані через здійснення ремонтів і відновлення в натурі. Особливо важливе значення в механізмі відтворення ОЗ має амортизація, оскільки вона є елементом виробничих витрат, що включаються у собівартість продукції, і джерелом коштів для реновації (відтворення) ОЗ.

Амортизація ОЗ – економічний процес, що кількісно відображає втрату ОЗ своєї вартості, яка амортизується, та її систематичний розподіл (перенесення) на заново створений продукт протягом строку їх корисного використання. Вартість, що амортизується – первісна або переоцінена вартість ОЗ за вирахуванням його ліквідаційної вартості.

З 2002 року на підприємствах України впроваджено нарахування економічної амортизації згідно П(С)БО? I податкової (фіскальної) амортизації відповідно до вимог З. Укр. “Про оподаткування прибутку підприємств” (1997 р.). *Економічна амортизація* нараховується з метою визначення сум амортизаційних відрахувань, що включаються в собівартість продукції як елемент операційних витрат, а отже, вона дає змогу відобразити реальне знецінення основного капіталу в процесі виробництва та розрахувати реальний прибуток підприємства. Метою нарахування *податкової амортизації* є створення додаткового фінансового джерела для відшкодування ОЗ за рахунок зменшення оподаткованого прибутку.

Амортизація ОЗ (економічна) нараховується згідно з П(С)БО7 із застосуванням таких методів:

- Прямолінійного
- Методу зменшення залишкової вартості
- Методу прискореного зменшення залишкової вартості ОЗ
- Кумулятивний метод
- Виробничий метод

5. Джерела і форми відтворення ОЗ

Джерелами простого і розширеного відтворення ОЗ можуть бути власні, позичкові і залучені кошти та цільові надходження і благодійні внески. До власних джерел відносять прибуток від основної операційної та іншої операційної діяльності; від фінансово-інвестиційної діяльності та від позареалізаційних операцій; амортизаційні відрахування; надходження від реалізації вибулих ОЗ. Специфічним джерелом фінансування відтворення ОЗ, що не вимагає вкладень, є їх індексація. До позичкових коштів відносять кредити банків та інших фінансово-кредитних установ, а до залучених – випущені підприємством акції і облігації.

Головним джерелом відтворення ОЗ є амортизаційні відрахування і прибуток. Саме завдяки їм підприємство може здійснювати не лише просте, а й розширене відтворення цього ресурсу.

В економічній літературі виділяють три форми відтворення ОЗ:

- Підтримання ОЗ у придатному для експлуатації стані без зміни їх первісної корисності. Для цієї мети може створюватися фонд ремонтних робіт;
- Реновація ОЗ, тобто заміна фізично і морально зношених ОЗ новими нерідко з кращими технічними характеристиками. Джерелом цієї форми відтворення є амортизаційні відрахування, надходження від реалізації потриманих ОЗ;

- Розширене відтворення ОЗ на існуючій та новій технічній основі (здійснення модернізації, переоснащення виробництва). Воно здійснюється за рахунок прибутку підприємства і частково амортизаційних відрахувань, а також позичкових і залучених коштів.

6. Ефективність використання ОФ.

Ефективність використання ОВФ та їх вплив на кінцеві результати виробництва значно залежать від характеру руху цих фондів як авансованої вартості в умовах конкретного підприємства, а також від їх фізичного стану.

Показники: фондівддача, фондомісткість продукції, норма прибутку

Фондовіддача – це вартість валової продукції з розрахунку на 1 грн. основних виробничих фондів с.-г. призначення.

Фондомісткість – це середньорічна вартість основних виробничих фондів с.-г. призначення з розрахунку на 1 грн. валової продукції.

Норма прибутку – це відношення прибутку до середньорічної вартості основних і оборотних виробничих фондів:

$$N_{\Pi} = \frac{\Pi}{\Phi_{OC} + \Phi_{OB}} * 100, \text{ де}$$

Φ_{OC} і Φ_{OB} – середньорічна вартість основних і оборотних фондів.

Норма прибутку для України 15%.

7. Виробнича потужність підприємства

Виробнича потужність – це максимально можливий випуск продукції за рік, добу, зміну в натуральних показниках за заданого асортименту і якості та раціонального використання землі, техніки, обладнання, виробничої площі.

У багатогалузевих підприємствах виробничу потужність виражають через обсяг виробництва продукції у вартісному виразі.

Ресурсна кореляційна модель

$$Y = a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2 + a_3 X_3 + a_4 X_4;$$

X_1 – середньорічна вартість основних виробничих фондів;

X_2 – середньорічна вартість оборотного капіталу;

X_3 – середньорічна кількість працівників, зайнятих у с.-г.виробництві;

X_4 – грошова оцінка сільськогосподарських угідь, тис.грн.

Потужність свиновідгодівельного комплексу (ВПС)

$$V_{\text{ПС}} = \Pi_{\text{П}} K_{\text{С}} K_{\text{К}} Ж_{\text{Вч}};$$

$\Pi_{\text{П}}$ - проектна потужність капіталу, голів реалізації за рік;

$K_{\text{С}}$ – коефіцієнт використання станкомісць

$K_{\text{К}}$ – коефіцієнт корегування проектної потужності,

$Ж_{\text{Вч}}$ – жива маса 1 голови свиней при реалізації, ц

Коефіцієнт використання потужності підприємства

$$K_{\text{ВП}} = \frac{\Phi_{\text{ВП}}}{N_{\text{ВП}}};$$

$\Phi_{\text{ВП}}$ – фактичний обсяг виробництва продукції;

$N_{\text{ВП}}$ – нормативний (плановий) обсяг виробництва продукції.

Прибуток на одне станкомісце (Π_{PM})

$$\Pi_{\text{PM}} = \Pi_{\text{PC}} C_{\text{M}}$$

Π_{PC} – прибуток на 1 ц живої маси свиней,

C_{M} – вихід живої маси на 1 станкомісце

$$C_{\text{M}} = \frac{365}{D_0} * Ж_{\text{M}};$$

D_0 – кількість днів відгодівлі свиней до кондиції;

$Ж_{\text{M}}$ – жива маса 1 голови свиней певної кондиції.

Виробнича потужність підприємств визначається обсягом основних виробничих фондів і ступенем їх використання.

Виробнича потужність підприємства (або окремого цеху, дільниці) — це максимально можлива кількість продукції відповідної якості і номенклатури, яка може бути вироблена в одиницю часу при повному використанні виробничого устаткування і виробничих площ в оптимальних позах їх експлуатації. Залежно від завдань і загального стану підприємства виробничі потужності розглядають з декількох позицій, на підставі яких визначають проектну, максимальну, економічну і практичну потужність. Проектна виробнича потужність надає характеристику максимально можливому випуску продукції за ідеальних умов організації роботи підприємства. Даний показник використовують, як правило, при розробці і обґрунтуванні нових проектів, модернізації і розширенні виробництва.

Максимальна виробнича потужність — це теоретично можливий випуск продукції протягом визначеного звітного періоду часу в умовах збереження номенклатури продукції, яка виробляється. При цьому передбачається, що ресурси підприємства (матеріально-сировинні, трудові, фінансові) не обмежені, існують реальні можливості для робочого фонду часу (робочих днів і кількості змін), у виробничому процесі задіяно тільки встановлене працездатне устаткування. Розрахунки цього показника дають можливості для оцінки і визначення резервів діючого виробництва.

Економічна потужність визначає межу виробництва, поза якою підприємство зіштовхується з різким збільшенням витрат або іншими техніко-економічними і організаційними проблемами.

Практична виробнича потужність — це максимально можливий обсяг виробництва, який може бути досягнутий підприємством у реально існуючих умовах роботи. Як правило, на діючих підприємствах виробнича потужність збігається з економічною.

Виробнича потужність підприємства знаходиться під впливом багатьох факторів, які породжують її динамічні зміни. Основними елементами, що впливають на величину виробничої потужності підприємства, є:

- структура обладнання і його кількість;
- техніко-економічні показники використання машин і обладнання;
- режим роботи підприємства;
- кваліфікаційний рівень робітників. З урахуванням динамічності виробничого процесу виробнича потужність розраховується відповідно до визначеного періоду часу або конкретної дати. Застосовується декілька понять, що характеризують виробничу потужність:

- вхідна виробнича потужність — потужність на початок планового періоду;
- вихідна виробнича потужність — потужність на кінець планового періоду;
- проектна виробнича потужність.

Вхідна виробнича потужність — це потужність на кінець року, що показує, які виробничі потужності має підприємство на початок планового періоду.

Вихідна виробнича потужність — потужність підприємства на кінець планового періоду, яка визначається сумою вхідної і вихідної потужностей за винятком вибуваючої.

ТЕМА 7: “ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ (ОБОРОТНІ ЗАСОБИ І ФОНДИ ОБІГУ)”

План.

- 1 Економічна сутність оборотного капіталу та його склад
- 2 Структура оборотного капіталу й оцінка запасів.
- 3 Забезпеченість аграрних підприємств оборотними коштами та його кругообіг

- 4 Методика визначення ефективності використання оборотного капіталу.
- 5 Механізм потреби у виробничих запасах і фактори поліпшення використання оборотного капіталу.
- 6 Шляхи поліпшення використання оборотних коштів.

1. Економічна сутність оборотного капіталу та його склад

Оборотний капітал підприємства представлений такими активами, що призначені для виробничого споживання чи реалізації протягом операційного циклу, або протягом 12 міс. з дати балансу, а також грошовими коштами та їх еквівалентами.

Операційний цикл – це проміжок часу з моменту придбання запасів для здійснення господарської діяльності до часу отримання коштів від реалізації виробленої за їх участю продукції.

За економічним змістом категорія оборотного капіталу може бути визначена як сукупність оборотних фондів і фондів обігу.

Оборотні фонди – це грошовий вираз предметів праці, що беруть участь лише в одному циклі виробництва і повністю переносять свою вартість на створюваний продукт.

Оборотні фонди з економічного погляду є авансовою вартістю на стадії виробництва. Але водночас частина авансованої підприємствами вартості перебуває і на товарній та грошовій стадіях. Ці кошти називають фондами обігу.

Оборотні фонди за своєю функціональною роллю в процесі виробництва істотно різняться між собою, тому поділяються на групи: виробничі запаси, незавершене виробництво і витрати майбутніх періодів.

Виробничі запаси – це предмети праці, які не вступили ще в стадію виробничого споживання: корми, насіння і посадковий матеріал, підстилку, сільськогосподарську сировину для промислової переробки, дорослу птицю, кролів, молодняк тварин і тварин на відгодівлі, а також мінеральні добрива, отрутохімікати, нафтопродукти і тверде паливо, запасні частини, малоцінні і швидкозношуванні предмети, будівельні матеріали для поточного ремонту, тара, основні і допоміжні матеріали, пакувальні матеріали, напівфабрикати та ін.

Незавершене виробництво – це та частина оборотних фондів, яка вже виробничо спожита, але готової продукції ще не одержано. Як бачимо, ці оборотні фонди знаходяться на стадії виробництва, їх величина залежить від масштабів виробництва і виробничого напрямку підприємства, рівня його спеціалізації на головній галузі.

В аграрних підприємствах незавершене виробництво поділяють на таке у рослинництві, тваринництві, у переробних виробництвах і в підсобних виробництвах. Незавершене виробництво в рослинництві представлене витратами на лущення стерні і підняття зябу, вартістю внесених восени добрив і витратами на їх доставку та внесення в ґрунт під урожай майбутнього року, витратами на насіння і посів озимих, на снігозатримання тощо. У тваринництві цей вид оборотних фондів представлений витратами по незакінченій інкубації яєць, вартістю перехідних запасів меду у вуликах. У переробних виробництвах – вартістю і витратами на переробку виробничо спожитої сировини, що перебуває в процесі виробництва на усіх етапах виробничого циклу; у підсобних виробництвах – незакінченим ремонтом техніки, незакінченим випалюванням цегли і т. ін.

Витрати майбутніх періодів – це витрати, що зроблені в даному періоді, але будуть включені в собівартість продукції в наступні 2-3 роки однаковими частками. В аграрних підприємствах до них відносять витрати на будівництво і обладнання легкого типу літніх таборів для тварин, на виготовлення (купівлю) бланків планово-облікової документації, на облаштування майданчика для тимчасового зберігання зерна, на будівництво літніх кухонь і їдалень на польових станах тощо.

Фонди обігу - готова продукція, грошові кошти, розрахунки з дебіторами.

Готова продукція – це така продукція, що призначена для реалізації заготівельним і переробним підприємствам, для продажу на біржах, кооперативних крамницях, сільських

ринках, для продажу і видачі в рахунок оплати праці працівникам аграрних підприємств, для громадського харчування тощо. Грошові кошти підприємств представлені грошовими коштами в касі, на розрахунковому, валютному та інших рахунках в банках, а також короткостроковими фінансовими вкладеннями. Розрахунки з дебіторами (дебіторська заборгованість) – це кошти, які повинні надійти підприємству від інших суб'єктів ринку за продану їм продукцію, надані послуги і виконані роботи, як оплата за одержані векселі тощо.

2. Структура оборотного капіталу й оцінка запасів.

Структура оборотного капіталу – це процентне співвідношення між окремими його елементами.

Методи вартісної оцінки виробничих запасів

Ідентифікована собівартість – для оцінки запасів, по яких один вид не замінить іншого.

Середньозважена собівартість – оцінка здійснюється окремо по кожному виду запасів.

Метод ФІФО – запаси, які висувають першими у виробництво, оцінюються за собівартістю перших за часом надходження відповідного виду.

Метод ЛІФО – запаси, що випускаються першими, оцінюються за собівартістю останніх за часом надходження.

Метод нормативних витрат – використовуються норми витрат на одиницю продукції (робіт, послуг) і реального рівня цін.

Ціна продажу – коли ціна встановлюється з урахуванням середньої торговельної націнки.

3. Забезпеченість аграрних підприємств оборотними коштами та його кругообіг

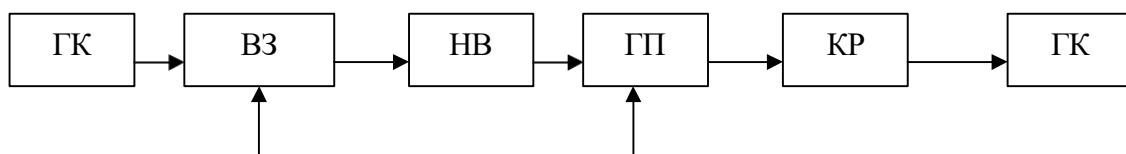
Показники забезпеченості:

$$\text{Фондооснащеність виробництва} = \frac{\text{Середньорічна..вартість..оборотних..коштів}}{\text{Площа..с. – з..угідь}} ;$$

$$\text{Ступінь забезпеченості оборотним капіталом} = \frac{\text{Фактична.наявність.на.кінець.року}}{\text{Сукупність.норматив.цих.засобів}} ;$$

$$\text{Вартісне співвідношення між оборотними і основними фондами} = \frac{\text{Середньорічна.вартість.оборотних.фондів}}{\text{Середньорічна.вартість.основних.фондів}} ;$$

Кругообіг капіталу



ГК – грошові кошти;

ВЗ – виробничі запаси;

НВ – незавершене виробництво;

ГП – готова продукція;

КР – кошти в розрахунках.

Загальна швидкість руху авансованих засобів є прямо пропорційною швидкості їх руху на окремих стадіях. Особливістю кругообороту оборотного капіталу в аграрних підприємствах є те, що він авансується не тривалий час.

4. Методика визначення ефективності використання оборотного капіталу.

Показники:

$$\frac{\text{Коефіцієнт обороту оборотного капіталу}}{\text{Виробничі..витрати – амортизація}} = \text{Середньорічна..вартість..оборотного..капіталу} ;$$

$$\frac{\text{Коефіцієнт обороту предметів праці}}{\text{матеріальні..витрати – амортизація – витрати..на..оплату..праці – послуги..зі..сторон}} = \text{Середньорічна..вартість..виробничих..запасів + незавершене..вирбництво + готова..продукція}$$

Обернену величину коефіцієнта обороту називають коефіцієнтом завантаженості.
Тривалість одного обороту оборотного капіталу в днях (Т_{об})

$$T_{об} = \frac{T_{п}}{K_{об}} ;$$

T_п – тривалість періоду, за яких розраховується показник;

K_{об} – коефіцієнт обороту оборотного капіталу;

$$\text{Матеріаловіддача} = \frac{\text{Валова..продукція}}{\text{Матеріальні..витрати}} ;$$

$$\text{Матеріалоємкість} = \frac{\text{Матеріальні..витрати}}{\text{Валова..продукція}} ;$$

5. Механізм потреби у виробничих запасах і фактори поліпшення використання оборотного капіталу.

Мінімізація потреб у виробничих запасах

Індивідуальний норматив оборотного капіталу – це мінімальна потреба його в окремому виді, яка забезпечує безперервну роботу підприємства

Сукупний норматив оборотного капіталу – це сума індивідуальних нормативів, що відображає загальну потребу підприємства в цьому ресурсі

Норма запасів (Н_р)

$$N_p = M * K$$

M – час знаходження кожного виду виробничих запасів в обороті;

K – коефіцієнт наростання споживання кожного виду запасів;

$$M = \frac{D}{P_{\phi}} ;$$

D – річна зважена завантаженість відповідного виду виробничих запасів в обороті;

P_φ – річна потреба оборотного запасу;

$$K = \frac{D}{D_k} ;$$

D_к – календарна завантаженість оборотного засобу в обороті;

$$N = C * N_p ;$$

N – норматив на кожний вид виробничих запасів;

C - сума середньорічного споживання оборотного засобу;

$$C = \frac{\text{Вартість..спожитого..ресурсу..за..рік}}{365} ;$$

<i>Норматив по молодняку</i>	<i>Собівартість</i>	<i>Планова кількість</i>
<i>Тварин, птиці і тварин</i>	<i>1 голови</i>	<i>X голів на кінець</i>
<i>На відгодівлі</i>		<i>року</i>
<i>Норматив на незавершене</i>	<i>Фактичні витрати</i>	<i>Коефіцієнт</i>
Виробництво	= звітнього року	X сезонності
<i>Норматив на запаси</i>		

$$\text{Готової продукції} = \frac{\text{Середні..мінімальні..запаси..готової..продукції}}{\text{Фактично..реалізована..продукція..у..звітньому..році}} ;$$

Норматив на корми і підстилку = Обсяг планової потреби;

*Норматив на насіння і посадковий матеріал = планова потреба * 110%-115%;*

б. Шляхи поліпшення використання оборотних коштів.

Поліпшення використання і підвищення родючості землі.

Підвищення врожайності с.-г. культур і продуктивності тварин.

Впровадження комплексної механізації і автоматизації виробництва

Раціональне використання машино-тракторного парку.

Якнайповніше використання продуктивного потенціалу худоби.

Удосконалення структури основних виробничих запасів.

Забезпечення оптимального співвідношення основних і оборотних фондів. Ефективність використання виробничих фондів може досягти найвищого рівня, якщо на 1000 грн. вартості основних фондів с.-г. призначення припадає 500-750 грн. оборотних фондів. Це оптимальне співвідношення.

Зниження матеріаломісткості продукції.

Прискорення оборотності оборотних засобів за рахунок впровадження скоростиглих порід тварин і сортів рослин, раціонального поєднання галузей з річного тривалістю виробничого циклу.

Впровадження нового економічного механізму господарювання.

ТЕМА 8: “НЕМАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА”

План.

1. Поняття і види нематеріальних ресурсів
2. Спільні риси нематеріальних ресурсів
3. Сутність та особливості нематеріальних ресурсів
4. Вартісна оцінка нематеріальних ресурсів
5. Амортизація нематеріальних ресурсів

1. Поняття і види нематеріальних ресурсів

Нематеріальні ресурси (активи) – це засоби, що не мають фізичної, телесної форми, мають умовну вартість і приносять власникові певний дохід.

Нематеріальні ресурси – це складне, багатогранне поняття і саме тому, в світовій практиці ще не вироблено єдиного міжнародного стандарту з їх грошової оцінки, руху як авансової вартості і вибуття.

До них відносять різні права підприємства, наприклад право користування землею, виробничою площею, патенти (право на винахідство), торгові марки, товарні знаки, авторські права, програмне забезпечення ЕОМ, організаційні витрати, довготривалі витрати на наукові дослідження і науково-конструкторські розробки, “ноу-хау” і ділова репутация фірми або її ціна (Good will)

2. Спільні риси і відмінності нематеріальних ресурсів

Найхарактернішою з них є те, що цей вид ресурсів не має матеріально-речової структури. Вони безтілесні, недотичні, непомітні. Нематеріальні ресурси, подібно до основних виробничих фондів, можуть використовуватися тривалий час, не втрачаючи при цьому своєї споживної вартості.

Через специфічний характер своєї дії на виробничий процес і вплив зовнішнього середовища не дають змоги більш-менш точно визначати на суму прибутку, що може бути одержана від їх застосування.

3. Сутність та особливості нематеріальних ресурсів

Окремі складові нематеріальних ресурсів мають свою сутність та особливості. Так, право на користування земельними ділянками, іншими природними ресурсами (водою, лісом), виробничими приміщеннями – це право їх власників на відповідне виробниче або інше їх використання. Якщо власник зазначених ресурсів передає своє право користування ними іншому підприємству, це не означає, що останнє стає їх власником: воно лише може використовувати цю землю, інші природні ресурси без права їх продажу.

Право на винахід – це право користування технічним, технологічним та іншим рішенням, закріплене за власником і оформлене патентом.

Право на промислові зразки – це право на використання художньо-конструкторських рішень, що надають товарам специфічний зовнішній вигляд, завдяки якому вони можуть користуватися підвищеним попитом у покупців.

Право на використання товарних знаків – це виключне право їх використання власником для позначення (у вигляді слів, малюнків тощо) власних товарів з метою їх розрізнення від однорідних товарів інших підприємств.

Авторські права – це виняткове право юридичної або фізичної особи на видавництво наукових чи художніх товарів, їх використання, публічне виконання, реалізацію тощо.

Програмне забезпечення ЕОМ включає в себе програми на технічних носіях з відповідною документацією, що використовуються підприємством для вирішення за допомогою ЕОМ різних господарських завдань і машинної обробки інформації.

Організаційні витрати – це специфічний вид нематеріальних активів, що являє собою сукупність витрат на створення підприємства (розробка установчих документів, ТЕО, рекламні та реєстраційні витрати, плата за консультації спеціалістів або організацій тощо).

“Ноу-хау” (know-how) – з англ. “знати як” – це право на набутий виробничий і організаційно-господарський досвід, технологічні рішення, технічну інформацію, що дають економічну вигоду підприємству.

“Гуд вілл” (Good will з англ.) – ділова репутація або ціна фірми, в це поняття вкладають також добре ім'я фірми, її ділові зв'язки і партнерство, тобто все пов'язане з образом підприємства (імідж). Ділова репутація фірми визначається як різниця між вартістю компанії як єдиного цілого і ринковою вартістю її активів, реалізованих кожний зокрема, або як різниця між ціною, фактично виплаченою за підприємство, і балансовою вартістю його майна.

Витрати на наукові дослідження і дослідно-конструкторські роботи містять у собі витрати на фундаментальні, прикладні дослідження і наукові розробки, здійснювані з метою поліпшення якості товарів і технічного стану підприємства, створення нових зразків продукції тощо. Ці розробки приносять майбутню економічну вигоду підприємству, що є підставою для віднесення їх до складу активу балансу.

4. Вартісна оцінка нематеріальних ресурсів

Підприємства мають можливість придбати нематеріальні активи різними способами:

- Купити за рахунок власних коштів і кредитів банку (право на винахід, ноу-хау, програмне забезпечення ЕОМ, товарних знаків);
- Одержати як внесок національного або іноземного учасника до статутного фонду спільного підприємства (право користування землею, іншими природними ресурсами, ноу-хау, технології тощо);
- Шляхом надходження в результаті поглинання, об'єднання, злиття з іншими підприємствами (Good will, товарні знаки, ноу-хау, право на промислові зразки тощо);

➤ Завдяки безкоштовній передачі нематеріальних активів іншими юридичними і фізичними особами.

Спосіб придбання нематеріальних активів безпосередньо впливає на грошову оцінку, за якою вони відображаються на балансі підприємства. Так, куповані нематеріальні активи оцінюються за первісною вартістю, яка складається з ціни придбання з доданням витрат на приведення їх до стану, придатного для практичного використання (витрати на одержання консультацій; витрати, пов'язані з захистом певних прав; інші витрати, що можуть виникнути при впровадженні; витрати на сплату мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню).

Оцінка нематеріальних активів, що вносяться до статутного фонду як внесок одного із засновників, здійснюється експертним шляхом за домовленістю сторін з орієнтацією на справдливую вартість.

Нематеріальний актив може бути придбаний підприємством і в результаті обміну на подібний об'єкт. В такому разі його первісна вартість дорівнюватиме залишковій вартості переданого в обмін нематеріального активу.

Первісна вартість нематеріального активу, створеного підприємством, формується із прямих нематеріальних витрат, пов'язаних з розробкою і приведенням матеріального активу до стану, придатного для використання.

Підприємство може здійснювати переоцінку нематеріальних активів (ПЕВ)

$$ПЕВ = ПВ_{НА} * \frac{СВ_{НА}}{ЗВ_{НА}} ;$$

$ПВ_{НА}$ – первісна вартість нематеріального активу;

$СВ_{НА}$ – справедлива вартість нематеріального активу;

$ЗВ_{НА}$ – залишкова вартість цього активу;

$\frac{СВ_{НА}}{ЗВ_{НА}}$ - коефіцієнт ідексації нематеріального активу;

5. Амортизація нематеріальних активів

Амортизація нематеріальних активів нараховується протягом строку їх корисного використання, але не більше 20 років. Кожне підприємство визначає цей строк.

Ліквідаційна вартість як правило, не передбачається.

Підприємства самостійно вибирають методи нарахування амортизації.

ТЕМА 9: “ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ”

План.

1. Поняття інвестицій та інвестиційної діяльності.
2. Сутність та види капітальних вкладень.
3. Ефективність використання капітальних вкладень.
4. Шляхи підвищення ефективності використання капітальних вкладень.

1. Поняття інвестицій та інвестиційної діяльності

Інвестиції – це види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкт підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Основні напрями інвестицій – це вкладення коштів у рухоме і нерухоме майно (будівництво виробничих будівель, споруд, об'єктів соціальної сфери, придбання техніки, обладнання, устаткування, поповнення оборотних фондів тощо); придбання акцій, облігацій, інших цінних паперів, цільові грошові (банківські) вклади; придбання або

створення нематеріальних активів (науково-технічна продукція, “ноу-хау”, інтелектуальні цінності, майнові права тощо); придбання часток у капіталі інших підприємств та цілісних майнових комплексів (дочірних підприємств, інших господарських одиниць).

Відповідно до розглянутих напрямів інвестицій їх класифікують на такі три групи:

- виробничі інвестиції – вкладення у виробничі ресурси: основні засоби і предмети праці;

- фінансові інвестиції – вкладення коштів у цінні папери, цільові банківські вклади, депозити, придбання паїв тощо;

- інтелектуальні інвестиції – вкладення коштів у об’єкти інтелектуальної власності.

Інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій щодо реалізації інвестицій.

Реінвестиції – це повторне вкладення коштів, одержаних у формі доходу від функціонування початкового інвестиційного проекту.

Розрізняють такі джерела фінансування інвестицій: власні, позичкові, залученні і бюджетні.

До власних джерел аграрних підприємств-інвесторів відносять прибуток, амортизацію, грошові надходження від реалізації вибракерованої худоби з основного стада, виручку від ліквідації основних засобів, страхові відшкодування за основні засоби, вибулі внаслідок стихійного лиха.

Позичкові джерела фінансування представлені облігаційними позиками, банківськими та бюджетними кредитами, а залучені – коштами, одержаними від продажу акцій, пайових та інших внесків громадян або юридичних осіб.

Бюджетні інвестиційні асигнування здійснюються державою частково або повністю для реалізації важливих капіталомістких проектів у розвиток сільського господарства, наприклад у меліорацію. Крім названих джерел фінансування інвестицій, підприємства можуть використовувати благодійні внески, пожертвування інших юридичних і фізичних осіб.

Інвестиційний потенціал = чистий прибуток + амортизаційні відрахування + позичкові кошти + залучені кошти

Грошовий потік = чистий прибуток + амортизаційні відрахування

Основні форми здійснення прямих іноземних інвестицій і АПК

- створення спільних підприємств;
- створення іноземним інвестором власних дочірних підприємств (філій);
- укладення ліцензних угод з вітчизняними підприємствами, згідно з якими останні набувають право на використання нової технології виробництва товару;
- придбання неконтрольних пакетів акцій вітчизняних підприємств – емітентів (портфельні іноземні інвестиції);
- придбання контрольних пакетів акцій у вітчизняних підприємств (пряма купівля, у процесі приватизації, обміну боргів на акції тощо).

Причини зниження інвестиційної активності

На процес зниження інвестиційної активності в с.г. в умовах переходу до ринкової економіки вплинули такі причини

загальна нестабільність економічної ситуації, невпевненість в доцільності довгострокових вкладень;

- знецінення інвестиційних накопичень, в т.ч. і амортизаційних;
- скорочення загального обсягу кредитних ресурсів;
- висока потреба в короткострокових позиках у підприємств, які опинилися у важких умовах;

- відсутність стимулів і механізмів для інвестування в створення виробництва в АПК.

Одним із пріоритетних напрямків використання капітальних вкладень є нарощування виробництва і переробки продукції.

2. Сутність та види капітальних вкладень.

.Капітальні вкладення представляють собою затрати на створення нових, а також на розширення, реконструкцію і модернізацію діючих основних фондів підприємства. За рахунок капітальних вкладень проводиться як відновлення списаних основних фондів так і придбання додаткових засобів праці.

За способом участі у виробничому процесі вони поділяються на виробничі і невиробничі.

Капітальні вкладення виробничого призначення – це затрати, які пов'язані з виробництвом продукції. До них відносяться затрати на придбання тракторів, комбайнів, с.-г. машин і обладнання, робочої і продуктивної худоби, закладу багаторічних насаджень на будівництво виробничого призначення. Капітальні вкладення на формування основного стада здійснюється частково за рахунок коштів, виручених від реалізації вибраксованої робочої і продуктивної худоби. Витрати на капремонт, призначені для відновлення основних засобів здійснюються за рахунок амортизаційних відрахувань.

До складу невиробничих капітальних вкладень включають витрати на будівництво житла, будинків культурно-побутового призначення, охорони здоров'я, освіти. Ці вкладення призначені для відтворення основних фондів, пов'язаних з розвитком соціальної інфраструктури.

Капітальні вкладення за економічною сутністю – це майбутні основні фонди.

Сукупні або загальні капітальні вкладення – це всі капітальні вкладення за певний період.

Питомі капітальні вкладення – це сума капітальних вкладень в розрахунку на одиницю с.-г. продукції, або на 1 га земельних угідь, на одно скотомісце чи голову худоби.

Капітальні вкладення в с.-г. виробництво спрямовуються на

- А) будівництво і реконструкцію об'єктів виробничого і невиробничого призначення;
- Б) покупку обладнання та інвентаря, які входять до кошторису будівництва;
- В) придбання тракторів, комбайнів, транспортних засобів, сільськогосподарських машин;

Г) формування основного стада продуктивної і робочої худоби;

Д) закладку садів, виноградників та інших багаторічних насаджень;

Є) заходи по покращенню земель (без споруд), проведення культуротехнічних робіт;

Ж) проектно-пошукові роботи;

З) розширення існуючих і розвиток нових виробництв.

В структурі капітальних вкладень с. Г. найбільшу питому вагу займають витрати на будівництво об'єктів виробничого і соціального призначення, придбання техніки, транспортних засобів.

Особливістю капітальних вкладень в с. г. є те, що ефект від них проявляється не зразу, як від поточних вкладень, а після їх освоєння.

Джерелами власних коштів є прибуток, амортизаційні відрахування, виручка від реалізації основних фондів та продажу худоби основного стада, страхові відшкодування по основних фондах, фонд розвитку виробництва та інші власні кошти господарства.

До джерел формування залучених коштів є банківські кредити.

Важливе значення має бюджетне фінансування.

3. Ефективність використання капітальних вкладень.

Економічна ефективність капітальних вкладень представляє собою створення співвідношення досягнутого ефекту і розміру вкладень.

Економічну ефективність капітальних вкладень розраховують по

- Народному господарству в цілому;
- Галузях народного господарства ___промисловості, с. г.;
- Господарських об'єднаннях і окремих підприємствах;
- При розробці окремих соціально-економічних проблем розв.;

- При оцінці результатів виконання планів капітального будівництва та ін. Розрахунок економічної ефективності капітальних вкладень здійснюється за такими напрямками
 - на розширення, реконструкцію і технічне переоснащення діючих підприємств;
 - в невиробничу сферу – житлове будівництво, культурно-побутові об'єкти, навчальні, лікувальні заклади;
 - в охорону оточуючого середовища;
 - в сферу обігу виробленої продукції (заготівка, транспорт);
 - в науково-дослідні і проектні роботи.

Показники економічної ефективності капітальних вкладень

- Коефіцієнт абсолютної економічної ефективності
- Строк окупності капітальних вкладень
- Розмір приведених витрат

Розрізняють загальну і порівняльну ефективність

Загальна – визначається з відношення приросту національного доходу, чистої продукції до обсягу інвестицій, що зумовили цей приріст.

Коефіцієнт абсолютної економічної ефективності капітальних вкладень

$$E_{\Pi} = \frac{\Delta\Pi}{K}, \text{ де}$$

$\Delta\Pi$ - приріст прибутку за рахунок інвестицій;

K – обсяг капіталовкладень;

Нормативний коефіцієнт встановлено в с. г. – 0,07.

Рівень абсолютний ефективності капітальних вкладень характеризує строк їх окупності

T.

$$T = \frac{K}{\Delta\Pi}$$

$K = 0,05$ – для будівництва, $0,14$ – придбання техніки.

Порівняльну економічну ефективність капвкладень визначають при виборі найкращого варіанта використання капвкладень.

Приведені витрати – це сума різних виробничих витрат (собівартість) і капітальних вкладень, приведених до річної розмірності відповідно до нормативного коефіцієнта ефективності:

$$C_i + E_H * K_i \rightarrow \min, \text{ де}$$

C_i – річні виробничі витрати за i -м варіантом капвкладень.

E_H – нормативний коефіцієнт ефективності капвкладень;

K_i – обсяг капвкладень за i -м варіантом, грн.

Для с. г. $E = 0,12$, для рослинництва – $0,20$, тваринництва – $0,08$.

Річний економічний ефект від реалізації відповідного напрямку капвкладень

$$E_p = [(C_1 + E_H * K_1) - (C_2 + E_H * K_2)] * O_{\Pi}$$

C – собівартість одиниці продукції базового і нового періоді;

K_1 і K_2 – капвкладення на одиницю продукції;

O_{Π} – обсяг виробленої продукції після здійснення капвкладення.

4. Шляхи підвищення ефективності використання капітальних вкладень.

Підвищення ефективності капітальних вкладень проявляється в:

- рості продуктивності праці;
- збільшенні виходу валової продукції;
- зниженні собівартості виробництва продукції.

Підвищення ефективності капвкладень досягається зп рахунок:

- реконструкції будівель і споруд;
- впровадження комплексної механізації виробничих процесів;
- використання дешевих місцевих матеріалів;
- покращення проектування с.-г. об'єктів;
- зниження коштовної вартості проектно-конструкторських робіт;
- комплексності вкладень у виробничу сферу;
- застосування прогресивних технологій в будівництві.

Головна причина неефективності в тваринництві – для пропорції між кількістю поголів'я і кормовою базою.

ТЕМА 10: “ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ”

План

1. Поняття “витрати виробництва” і “собівартість продукції”.
2. Склад та класифікація витрат.
3. Співвідношення “Фактор – продукт” та його аналіз
4. Визначення максимального прибутку.
5. Послідовність і методи визначення собівартості сільськогосподарської продукції.
6. Методика визначення собівартості продукції.

1. Поняття “витрати виробництва” і “собівартість продукції”.

Витрати – це зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками).

За характером виникнення і функціональним призначенням усі витрати діляться на групи:

- операційні витрати, що виникають в процесі операційної діяльності підприємства;
- фінансові витрати;
- витрати, що виникають в процесі звичайної діяльності і не є операційними та фінансовими;
- надзвичайні витрати.

До **прямих матеріальних витрат** включають вартість тих матеріальних ресурсів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат (продукції, робіт, послуг або виду діяльності підприємства). В сільськогосподарському виробництві – це вартість насіння, кормів, добрив, отрутохімікатів, пального тощо.

До складу **прямих витрат** на оплату праці включають заробітну плату та інші виплати працівникам, безпосередньо зайнятим на виробництві продукції (виконанні робіт, наданні послуг), які можуть бути прямо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

До **інших прямих витрат** відносять усі інші витрати, що можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат. Найбільш важливими серед них у сільськогосподарському виробництві є орендна плата за майно і за земельні ділянки, амортизація основних засобів, відрахування на соціальні заходи.

Загальновиробничі витрати охоплюють досить широке коло витрат, зокрема витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, бригадами, фермами, дільницями, відрахування на соціальні заходи і медичне страхування вказаного апарату,, витрати на службові відрядження персоналу цехів, бригад тощо), амортизацію основних засобів загальновиробничого призначення, орендну плату за основні засоби та інші необоротні активи зазначеного призначення, витрати на вдосконалення технології й організації виробництва, витрати на опалення, освітлення, водопостачання та інше

утримання виробничих приміщень і деякі інші витрати. Загальновиробничі витрати між окремими об'єктами витрат розподіляються пропорційно до суми примих витрат (без витрат основних матеріалів: кормів, насіння, сировини).

Адміністративні витрати – це такі загальногосподарські витрати, які спрямовані на управління підприємством в цілому та його обслуговування. Вони займають досить велику питому вагу серед операційних витрат, що не включаються до виробничої собівартості продукції. До складу адміністративних витрат відносять витрати на утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу; загальнокорпоративні витрати (представницькі витрати, витрати на проведення річних зборів тощо); витрати на утримання основних засобів, нематеріальних активів загальногосподарського використання; оплату юридичних, аудиторських та інших послуг; витрати на зв'язок, на відрядження апарату управління підприємством; витрати на врегулювання спорів у судових органах і деякі інші витрати.

Витрати на збут продукції (робіт, послуг). Витрати на пакування і затарювання готової продукції, на її транспортування, перевалку і страхування, на утримання основних засобів, пов'язаних з реалізацією товару, а й витрат, що відіграють велику роль у просуванні готової продукції на ринок: витрат на рекламу і дослідження ринку, комісійні винагороди торговим агентам, продавцям фірмових магазинів та ін.

До **інших операційних витрат**, що не включаються у виробничу собівартість продукції, відносять суми безнадійної дебіторської заборгованості, втрати від операційної курсової різниці (зміни курсу валюти за операціями, активами і зобов'язаннями, пов'язаними з операційною діяльністю підприємства); втрати від знецінення запасів; визнані штрафи, пеня, неустойка; витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення, собівартість реалізованих виробничих запасів і деякі інші витрати.

Фінансові витрати. До них належать, насамперед, витрати на виплату процентів за користування кредитами і процентів за випущенні облігації та витрати за фінансовою орендою. Фінансові витрати беруться до уваги при визначенні прибутку підприємства від звичайної діяльності до оподаткування. При цьому на їх суму зменшується операційний прибуток.

До **інших витрат** відносять собівартість реалізованих фінансових інвестицій, необоротних активів за їх залишковою вартістю та реалізованих майнових комплексів. А також втрати від переоцінки курсових різниць, суми уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій та деякі інші витрати звичайної діяльності.

Надзвичайні витрати виникають у результаті появи надзвичайних подій, які відрізняються від звичайної діяльності і не очікується, що вони повторюватимуться періодично або в кожному наступному періоді.

Втрати від участі в капіталі – розглядаються як своєрідні витрати, хоч за своїм економічним змістом являють собою збитки від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства.

2. *Склад та класифікація витрат.*

Елементи операційних витрат

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати.

Матеріальні витрати – це витрати на насіння, корми, паливно-мастильні матеріали, добрива, отрутохімікати, підстилку, запасні частини, придбання інструменту, пристроїв й інших засобів і предметів праці, на забезпечення працівників спеціальним одягом, взуттям, захисними засобами. А також відносять будівельні матеріали, тару і тарні матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, допоміжні та інші матеріали.

Витрати на оплату робіт і послуг виробничого характеру, які виконуються сторонніми підприємствами та організаціями.

Витрати на оплату праці:

- Основна і додаткова, натуральна.
- Надбавки і доплати до тарифних ставок і окладів.

Відрахунки на соціальні заходи (відрахування на пенсійне забезпечення і на соціальне страхування, страхові внески на випадок безробіття, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства та на інші соціальні заходи).

Елемент **“Амортизація”** формується за рахунок амортизаційних відрахувань основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних активів.

Інші операційні витрати – це, наприклад, витрати на послуги зв'язку, на відрядження, плата за розрахунково-касове обслуговування тощо.

Групування витрат за статтями

Статті витрат	У рослинництві	У тваринництві	У допоміжних виробництвах	У підсобних промислових виробництвах
Витрати на оплату праці із соціальними нарахуваннями	+	+	+	+
Насіння і садивний матеріал	+			
Добрива	+			
Засоби захисту рослин і тварин	+	+		
Корми		+		
Сировина і матеріали (без зворотних відходів)				+
Роботи і послуги	+	+	+	+
Витрати на ремонт необоротних активів	+	+	+	+
Інші витрати на утримання основних засобів	+	+	+	+
Загальновиробничі витрати	+	+	+	+
Інші витрати	+	+	+	+
Непродуктивні витрати (в обліку)		+		

Валові витрати виробництва та обігу визначаються як будь-які витрати платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формі, здійснюваних як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які придбаються або виготовляються таким платником податку для їх подальшого використання у власній господарській діяльності.

До складу валових витрат включаються будь-які витрати, сплачені (нараховані) протягом звітного періоду в зв'язку з підготовкою, організацією, веденням виробництва, реалізацією продукції (робіт, послуг) і охороною праці.

Класифікація витрат

Основні витрати пов'язані з технологічним процесом.

Неосновні – такі витрати. Без яких виробництво продукції можливе, але з метою ефективності.

Прямі – це витрати, які в момент виникнення можна безпосередньо віднести на відповідний об'єкт планування та обліку (певну культуру, вид тварин тощо). Такими є витрати на заробітну плату, насіння, корми, мінеральні та органічні добрива, на амортизацію і поточний ремонт спеціалізованих основних засобів та ін.

Непрямі – це витрати, пов'язані з виробництвом кількох видів продукції і не можуть бути віднесені безпосередньо на певний об'єкт планування та обліку. Непрямі витрати

пов'язані з виробництвом кількох видів продукції і не можуть бути віднесені безпосередньо на певний об'єкт планування і обліку.

В залежно від часу виробничого споживання всі витрати класифікуються як витрати поточного року і витрати минулих років.

Залежно від матеріально-речової форми понесених підприємством витрат усі вони поділяються на готівкові і безготівкові.

Готівкові – це такі витрати що формуються і покриваються за рахунок готівки. До них відносять зарплату, що видається грішми, витрати на страхування посівів насіння, на ресурси, що купуються (добрива, ПММ, зап.частини, оплата сервісу, послуг).

Безготівкові – це витрати, що не вимагають для їхнього покриття вільних грошових коштів: амортизація основних виробничих засобів, власні корми, насіння, посадковий матеріал, оплата праці натурою.

Постійні – це витрати, які не змінюються при збільшенні або зменшенні масштабів виробництва в короткостроковому періоді, наприклад, амортизація приміщень, техніки, орендна плата, земельний податок, страхові платежі, зарплата управління і тих, хто прямо не пов'язаний із збільшенням обсягу виробництва.

Змінні – це витрати, розмір яких безпосередньо залежить від масштабів виробництва (насіння, хімікати, добрива, ПММ, ремонт, транспортні витрати, доробка продукції).

До постійних витрат у тваринництві відносять амортизацію приміщень і техніки, що використовується в цій сфері, ремонт їх, амортизацію робочої худоби, податок на нерухомість, страхові платежі, оплату праці постійних працівників, рівень якої безпосередньо не пов'язаний з обсягом виробленої продукції, орендну плату.

3. Співвідношення “Фактор – продукт” та його аналіз

“Фактор-продукт” – це неординарний характер _____ цього співвідношення.

Граничний (маржинальний) ресурс – це додаткові витрати ресурсу, використані для виробництва додаткової продукції. Він визначається відніманням від кожного наступного обсягу витрачання ресурсу його попереднього обсягу.

Граничний (маржинальний) продукт – це приріст продукції, одержаний від додатково спожитого (граничного) ресурсу. Він обчислюється відніманням від кожного наступного рівня виробництва продукції його попереднього значення. Граничний продукт може набувати і від'ємного значення. Граничні витрати – це приріст витрат, необхідний для виробництва однієї додаткової одиниці продукції.

Повний продукт (загальний фізичний продукт) – це загальний обсяг виробництва продукції, одержаний за деякого рівня витрачання ресурсу. В грошовому виразі його називають вартістю виробленої продукції.

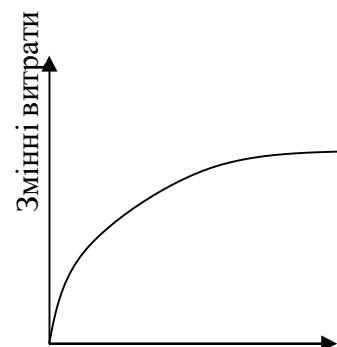
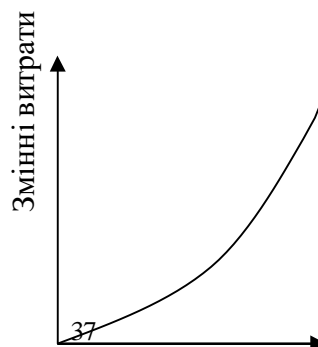
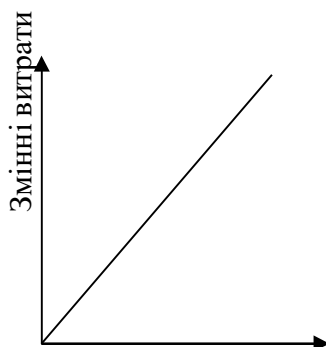
Середній продукт визначають діленням повного продукту на загальний обсяг ресурсу, що використаний для його одержання.

Для співвідношення “фактор-продукт” характерні три типи залежності:

А) кожна наступна одиниця граничного (маржинального) продукту (однаковий приріст продукції);

Б) кожна наступна одиниця граничного (маржинального) ресурсу забезпечує все зростаючий граничний (маржинальний) продукт;

В) кожна наступна одиниця граничного (маржинального) ресурсу забезпечує все менший граничний продукт



Обсяг продукції
А

Обсяг продукції
Б

Обсяг продукції
В

Рис. 1. Типи залежностей між змінними витратами і обсягом виробництва продукції.

Здійснення аналізу співвідношення “фактор-продукт”, за якого “фактор” розглядається як різновид змінних витрат, дає можливість зробити принциповий висновок: чи може підприємство міняти тактику залежно від поставленої мети і ступеня забезпеченості змінним ресурсом, а саме:

1. За обмеженого змінного ресурсу, який необхідний і може бути використаний ефективно на різних виробництвах (наприклад, мінеральні і органічні добрива), підприємству доцільно виробничо споживати цей ресурс на таких виробництвах в обмежених дозах, не виходячи з першої зони, в якій досягаються вищі темпи приросту граничного продукту порівняно з темпами граничного ресурсу.

2. Якщо підприємство ставить собі за мету одержання максимального прибутку на одиницю змінних витрат, то за стабільних цін вказана мета досягається в точці максимального середнього продукту.

3. Максимальний прибуток на гектар посіву культури або на голову худоби відповідає точці, в якій вартість маржинального продукту дорівнює вартості додаткових затрат ресурсу. Саме в цій точці досягається найбільше значення різниці між повним грошовим доходом (вартість виробленої продукції) і повними змінними витратами (вартісна оцінка витраченого ресурсу).

Максимальний прибуток на 1 га посіву (одну голову худоби) досягається за максимального віддалення кривої вартості повних змінних витрат. Проведена вертикальна лінія на вісь абсцис (точка К) як продовження лінії максимального віддалення вказує на обсяг ресурсу в натуральних одиницях виміру, за якого досягається максимальний прибуток.

4. *Послідовність і методи визначення собівартості сільськогосподарської продукції.*

В планування і обліку розраховуються і використовуючи такі показники собівартості.

1 *собівартість усієї продукції;*

2 *собівартість одиниці продукції* =
$$\frac{\text{собівартість всієї продукції}}{\text{обсяг у натуральному виразі}};$$

3 *витрати на одну грошову одиницю продукції* =
$$\frac{\text{собівартість всієї продукції}}{\text{обсяг у вартісному виразі}};$$

Методи визначення собівартості сільськогосподарської продукції

1 Пряме віднесення витрат на відповідні види продукції. Застосовується в тих галузях, де одержують лише один вид однорідної продукції. Собівартість одиниці продукції при цьому визначають діленням суми понесених витрат на даному об'єкті планування й обліку на загальний обсяг її виробництва (робіт, послуг). Так визначається собівартість центнера зеленої маси, а також собівартість одиниці робіт і послуг допоміжних і обслуговуючих виробництв: 10 ткм, 1 кВт/год, 1 м³ води.

2 Вилучення із загальної суми витрат побічної продукції, вираженої у грошовій формі. При цьому в рослинництві побічна продукція (солота, гичка, стебла кукурудзи, кошики соняшника та ін.) оцінюється за нормативною собівартістю, що розраховується по кожному підприємству. У тваринництві гній також оцінюється за нормативною собівартістю, а такі види побічної продукції, як вовна-лінька, пух, перо, роги, міражні яйця оцінюються за цінами можливої реалізації (використання). Залишок витрат, що

дорівнює різниці між загальною сумою витрат і вартісною оцінкою побічної продукції, відносять на одержаний обсяг основної продукції.

3 Розподіл витрат між видами продукції пропорційно кількісному значенню однієї з головних ознак, спільної для всіх видів одержаної продукції. Такою ознакою може бути, наприклад, вміст повноцінного зерна в цих видах продукції, вміст поживних речовин тощо.

4 Коефіцієнтний метод. Застосовується тоді, коли в процесі відповідного виду діяльності одержують понад один вид продукції з наступним визначенням собівартості кожного з них. Витрати між цими видами продукції розподіляються пропорційно їх питомій вазі в загальному обсязі умовної продукції.

5 Пропорційний метод. Базується на розподілі витрат між окремими видами продукції пропорційно вартості продукції, оціненої за реалізаційними цінами. Так визначається собівартість овочів, льону, конопель та ін.

6 Комбінований метод. Включає два або більше розглянутих вище методів. Наприклад, при визначенні собівартості насінницького зерна в спеціалізованих насінницьких господарствах застосовується метод виключення вартості побічної продукції (соломи) у поєднанні з пропорційним, коли залишок витрат розподіляють за різними класами зерна пропорційно його вартості.

5. Методика визначення собівартості продукції.

1 Визначення собівартості сільськогосподарської продукції починають з того виробництва, яке порівняно менше споживають послуг інших виробництв.

2 Розподіл витрат на організацію та управління виробництва та відрахування на соціальні потреби.

Виробничі витрати с.-г. підприємств групуються за елементами, статтями, місцем виконання, об'єктами планування та обліку. Під елементами витрат розуміють витрати, однорідні за своїм економічним змістом. Витрати на виробництво складаються з таких елементів: витрати на оплату праці з відрахуваннями; матеріальні витрати; амортизація основних засобів, інші витрати. Для правильного обліку витрат на виробництво тієї чи іншої продукції вони групуються по статтях.

Витрати на утримання основних засобів вузькоспеціалізованого призначення відносять безпосередньо на собівартість продукції відповідних культур.

Витрати на утримання основних засобів, використовуваних у тваринництві, відносять безпосередньо на відповідні види, групи тварин. При утримання в тваринницьких приміщеннях кількох груп тварин ці витрати розподіляють між ними пропорційно до зайнятої площі і приміщення.

Витрати на організацію виробництва й управління тобто бригадні (фермерські), цехові і загальногосподарські, розподіляють між об'єктами планування і обліку пропорційно до загальної суми витрат (без витрат на організацію і управління виробництвом), за винятком вартості насіння у рослинництві, кормів у тваринництві, матеріалів і напівфабрикатів у промисловому виробництві.

Інші витрати відносять на відповідні с.-г. культури, види тварин і продукцію допоміжних промислових й інших виробництв.

Страхові платежі безпосередньо відносять на витрати відповідних видів (груп) с.-г. культур і тварин.

Чинники формування собівартості сільськогосподарської продукції

До них слід віднести систему ціноутворення, рівень цін у галузі промисловості, що постачають с.-г. техніку, будівництво, матеріали, мінеральні добрива, гербициди, БВД, паливо-мастильні матеріали і інші матеріали; системи та умови кредитування і оподаткування; матеріально-технічне постачання, сервісне обслуговування; умови реалізації продукції.

Фактор інформаційного забезпечення виробничого процесу організаційні фактори.

Шляхи зниження собівартості сільськогосподарської продукції

- Інтенсифікація виробництва
- Підвищення урожайності
- Використання НТП

ТЕМА 11: “ЕКОНОМІЧНА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ”

План

1. Суть економічної ефективності
2. Показники та оцінка економічної ефективності діяльності підприємства.
3. Методика визначення і аналізу економічної ефективності аграрного підприємства.
4. Визначення безбитковості виробництва і прибутковості галузі.
5. Оцінка ринкової позиції аграрного підприємства.

1. Суть економічної ефективності

Ефект – це результат тих чи інших заходів, здійснених у с.-г. виробництві. Він може бути виробничим і натуральним у формі с.-г. продукції (у натуральному або вартісному вираженні), економічним у сфері ресурсів, заират, прибутку тощо, а також соціальним, який відображає стан умов праці й побуту працівників.

Ефективність – це результативність дії окремого або групи факторів. Це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами.

Види ефективності виробництва за окремими ознаками:

1. за наслідками:
 - економічна
 - соціальна
2. за місцем одержання ефекту:
 - локальна (госпрозрахункова)
 - народногосподарська
3. за ступенем збільшення ефекту:
 - первісна
 - мультиплікаційна
4. за метою визначення
 - абсолютна
 - порівняльна

Технологічна ефективність – результат взаємодії факторів виробництва, що характеризує досягнуту продуктивність живих організмів, які використовуються в с.г. як засоби виробництва. Соціальна ефективність – поняття, що відображає поліпшення соціальних умов життя людей. Економічна ефективність – співвідношення між ресурсами і результатами виробництва, за якого отримують вартісні показники ефективності виробництва.

2. Критерій, показники та оцінка економічної ефективності діяльності підприємства.

Критерій – це головна відмінна ознака і визначальна міра вірогідності пізнання суті ефективності виробництва, у відповідності з якими здійснюють кількісну оцінку її рівня. Правильно сформульований критерій повинен найбільш повно характеризувати суть ефективності як економічної категорії і бути спільним для всіх ланок суспільного виробництва – від підприємства до народного господарства в цілому. Суть проблеми підвищення ефективності виробництва полягає в тому, щоб на кожну одиницю витрат – трудових, матеріальних, фінансових – досягти максимально можливого збільшення обсягу виробництва або доходу. Виходячи з цього єдиним народногосподарським економічним критерієм ефективності виробництва можна вважати зростання продуктивності суспільної (живої і уречевленої) праці.

Узагальнюючими показниками економічної ефективності в с.-г. є виробництво валової продукції і валового доходу в розрахунку на 100 га с.-г. угідь, на 100 га ріллі, на одного працівника, рівень рентабельності, затрати на одиницю товарної продукції.

Показники ефективності використання праці: темпи зростання продуктивності праці, зарплатомісткість одиниці продукції, трудомісткість одиниці продукції, коефіцієнт використання корисного фонду робочого часу, відносно вивільнення працівників.

Показники ефективності використання виробничих фондів: фондівдача, фондомісткість одиниці продукції, матеріаломісткість одиниці продукції, коефіцієнту використання найважливіших видів сировини і матеріалів.

Показники ефективності використання фінансових коштів: оборотність оборотних коштів, рентабельність оборотних коштів, вивільнення оборотних коштів, питомі капітальні вкладення (на одиницю приросту потужності або продукції), строк окупності капітальних вкладень.

Найважливішими результативними показниками с.-г. виробництва є обсяг валової і товарної продукції, на основі якого можна розрахувати валовий і чистий дохід та прибуток.

Для визначення економічної ефективності с.-г. виробництва в цілому по підприємству доцільно використовувати таку систему показників:

- Вартість валової продукції на 1 га с.-г. угідь на 1 середньорічного працівника чи на 1 люд.-год., на 1 грн. основних виробничих фондів, на 1 грн. виробничих витрат;
- Обсяг валового і чистого доходу та прибутку на 1 га с.-г. угідь, на 1 середньорічного працівника чи на 1 люд.-год., на 1 грн. основних виробничих фондів на 1 грн. витрат виробництва;
- Рівень рентабельності на норму прибутку с.-г. виробництва.

Наведені показники характеризують ефективність використання виробничих ресурсів, окупність витрат виробництва та його рентабельність.

Для порівняння економічної ефективності виробництва окремих видів продукції рослинництва використовують такі показники: виробництво валової продукції рослинництва (грн.) в розрахунку на 1 га посіву, на 1 середньорічного працівника, на 1 люд.-год., на 1 грн. виробничих витрат; валовий та чистий дохід і прибуток на 1 га посіву, на 1 люд.-год., на 1 грн. виробничих витрат; рівень рентабельності.

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

$$P = \frac{П \times 100}{Вв},$$

де П – валовий прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), Вв – виробничі витрати на реалізовану продукцію (її виробнича собівартість).

У тих випадках, коли грошова виручка від реалізації продукції не покриває витрат на її виробництво, визначають показник **рівня збитковості**, як процентне відношення суми збитку до собівартості цієї продукції. У країнах з ринковою економікою широко

використовується показник рівня загальної рентабельності як процентне відношення прибутку до нарахування процентів до усіх активів підприємства. Він характеризує здатність підприємств до нарощування вкладеного капіталу.

3. Методика визначення і аналізу ефективності виробництва аграрних підприємств

$$\text{Приведена маса прибутку} = \frac{\text{Валовий..прибуток}}{\text{Площа.с. – г...угідь}} ;$$

Маса прибутку на 1 га посівної площі певної культури:

$$M_K = \frac{P_K}{SK} ;$$

P_K – прибуток одержаний від реалізації певної культури;

S – площа посіву;

K – коефіцієнт товарності.

Умовний рівень рентабельності (P_Y) :

$$P_Y = \frac{P_O}{C_1} * 100 ;$$

P_O – прибуток у базовому періоді, одержаний від реалізації продукції;

C_1 – собівартість реалізованої продукції у звітному періоді.

Зміну рівня рентабельності під впливом зміни маси прибутку можна визначити з виразу $\Delta P = P_1 - P_Y$, а від зміни собівартості - $\Delta P_C = P_Y - P_0$, де P_1 і P_0 – рівень рентабельності відповідно у звітний і базовий періоди.

4. Визначення беззбитковості виробництва і прибутковості підприємств

Обсяг реалізації, за яким досягається наукова рентабельність, називається критичним. Збільшення продажу над критичним забезпечує прибутковість виробництва.

Точка беззбитковості

$$ГВ - ЗВ = ПВ + НВ$$

$ГВ$ – грошова виручка від реалізації продукції;

$ЗВ$ – змінні витрати;

$ПВ$ – постійні витрати;

$НП$ – нульовий прибуток.

$$MR = Ц_1 - ЗВ_0 ;$$

MR – нормальний дохід;

$Ц$ – ціна одиниці продукції;

$ЗВ_0$ – змінні витрати на одиницю продукції.

5. Оцінка ринкової позиції аграрного підприємства

Оцінка ринкової позиції підприємства здійснюється за системою фінансово-економічних показників і дає можливість зробити висновок про спроможність підприємства своєчасно повертати взяті кредити та інші боргові зобов'язання, в установлені сторки поставляти товари і сплачувати виставлені рахунки за одержані ресурси. Така оцінка здійснюється за даними балансу підприємства за групами показників:

1 Показники платоспроможності підприємства:

- Коефіцієнт загальної ліквідності;
- Коефіцієнт швидкої ліквідності;
- Коефіцієнт моментальної ліквідності

2 Показники фінансової стабільності підприємства:

- Коефіцієнт незалежності (автономії);
- Коефіцієнт заборгованості;
- Коефіцієнт фінансового лівериджу і коефіцієнт фінансової стійкості.

3 Показники прибутковості

ТЕМА 12: «ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЦІНОУТВОРЕННЯ»

План

1. Економічний зміст і функції ціни
2. Види цін. Паритетність ціни.
3. Формування цін.

1. Економічний зміст і функції ціни

Ціна – це виражена в грошах мінова вартість товару, за яку продавець та потенційний покупець готові укласти угоду. Для формування ціни необхідно, щоб відповідний товар, по-перше, відповідав вимогам покупця, і, по-друге, не був загальнодоступним.

Очевидно, що учасники товарообміну переслідують прямо протилежні інтереси. Продавець хоче одержати за свій товар максимально високу ціну, а покупець – заплатити як можна менше. З цього протиріччя випливає базова закономірність ринкового ціноутворення.

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

Ціна впливає на розвиток виробництва. Вартість товару утворює його ціну, але кількісно ці величини практично не співпадають. Це пояснюється тим, що в ціні відображуються не тільки величина вартості товару, а й конкретні умови його реалізації. Тому вартість товару є лише основою, навколо якої відбувається коливання його ціни. Отже, ціни на сільськогосподарську продукцію мають виражену в грошовій формі суспільно необхідні витрати на її виробництво, але в формі ціни вже закладена можливість її кількісного відхилення від величини вартості.

У ролі універсального вимірювача ресурсів, затрат і результатів суспільного відтворення ціна є основою для прийняття управлінських рішень, проведення економічних розрахунків господарюючими суб'єктами на різних рівнях з метою досягнення найкращих результатів при найменших затратах.

Слід визначити, що контроль затрат і результатів є важливим засобом співставлення є оцінки індивідуальних затрат, порівняння їх з ринковою ціною. Як грошова форма визначення не індивідуальних, а суспільно визнаних затрат праці, ціна дає нормативну міру затрат на виробництво продукції, забезпечує можливість співставлення індивідуальних затрат з нормативними. За допомогою цієї функції здійснюється контроль за рівнем економічної діяльності підприємств.

Ціна в ринковій економіці є важливим регулятором її розвитку. Для виробників і споживачів вона той орієнтир, який дає змогу їм приймати правильні рішення: що саме виробляти, коли виробляти і скільки, що і скільки купувати. Зростання ціни стимулює виробника збільшувати виробництво товару, задовольняючи тим самим зростаючий попит. Якщо попит стабілізується – настає рівновага на ринку між попитом і пропозицією. Ціна є загальним регулятором суспільного відтворення, оскільки її коливання зумовлюють прилив капіталів, зміну темпів пропорції економічного розвитку.

Застосовувані в ринковій економіці ціни виконують три основні функції: обліково-вимірювальну, розподільчу та стимулюючу. Обліково-вимірювальна функція ціни полягає в тому, що вона є засобом обліку й вимірювання витрат суспільної праці на виробництво окремих видів продукції або надання різноманітних послуг. Розподільча функція зводиться до того, що за допомогою цін, які відхиляються від вартості, здійснюється перерозподіл частини доходів первинних суб'єктів господарювання та населення. Стимулююча функція ціни використовується для мотивації підвищення ефективності господарювання, забезпечення необхідної прибутковості (дохідності) кожному нормально працюючому продуценту, посереднику і безпосередньому продавцю товарів виробничого та споживчого призначення.

2. Види цін

У системі господарювання застосовується багато видів цін, які виокремлюються за різними класифікаційними ознаками (або без таких ознак).

За класифікаційною ознакою рівня встановлення та регулювання застосовують централізовано-фіксовані й регульовані, договірні, вільні ціни. *Централізовано-фіксовані* ціни встановлює держава на ресурси, що впливають на загальний рівень і динаміку цін; на товари і послуги, які мають вирішальне соціальне значення, а також на продукцію (послуги), виробництво (надання) якої зосереджено на підприємствах (в організаціях), що займають монополічне становище на ринку.

Рівень *договірних* цін формується на засаді домовленості між виробником (продавцем) і споживачем (покупцем) і стосується конкретної партії товару. *Вільні* ціни – це ціни, що їх визначає підприємство (організація) самостійно. Проте держава певною мірою впливає на договірні та вільні ціни, проводячи антимонопольну політику, регулюючи умови оподаткування й кредитування для окремих груп суб'єктів господарської діяльності.

Залежно від особливостей купівлі-продажу і сфери економіки існують світові, оптові, закупівельні та роздрібні ціни, а також тарифи на перевезення вантажів і пасажирів, надання різноманітних платних послуг.

Світові ціни – це грошовий вираз міжнародної вартості товарів, що реалізуються (продаються) на світовому ринку. Вони визначаються: для одних товарів – рівнем цін країни-експортера; для інших – цінами бірж та аукціонів; для багатьох готових виробів – цінами провідних фірм світу.

Оптові (відпускні) ціни на продукцію виробничо-технічного призначення, товари народного споживання та закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію встановлюється виходячи з фактичних витрат на виробництво (із собівартості) продукції; прибутку підприємства (з урахуванням кон'юнктури ринку, якості продукції); величини податку на додану вартість; суми акцизів (для товарів, що обкладаються акцизним збором); суми ліцензійного збору (для алкогольної продукції).

Закупівельні ціни застосовуються постачально-збутовими, заготівельними організаціями, оптово-посередницькими фірмами, підприємствами (організаціями) оптової торгівлі та іншими юридичними особами, які здійснюють торговельну діяльність відповідно до свого статуту. Вони включають оптову (відпускну) ціну підприємства-виробника, податок на додану вартість, акцизний та ліцензійний збори, а також витрати зазначених підприємств (організацій) для закупівлі, збереження, фасування, транспортування й реалізації продукції та прибутку, необхідний для нормальної діяльності.

Роздрібні ціни визначаються самостійно торговельними підприємствами, підприємствами громадського харчування та іншими юридичними особами, які здійснюють продаж товарів чи надають послуги населенню, згідно з кон'юнктурою ринку, якістю товару (послуг), виходячи з вільної ціни закупівлі.

Регульовані ціни. Держава справляє регулюючий вплив на рівень цін на окремі види сільськогосподарської продукції через механізм встановлення заставних цін.

Граничні (централізовано-фіксовані) ціни. Встановлюється державою на продукцію (ресурси) та послуги, які справляють істотний вплив на загальний рівень і динаміку цін у народному господарстві і виробництво яких зосереджено в структурах (галузях, об'єднаннях, підприємствах), що займають монополічне становище на ринку.

Індикативні ціни. Встановлюються на обмежене коло товарів при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України експортно-імпорتنих операцій.

У великому аграрному підприємстві можуть діяти так звані внутрішньогосподарські ціни і тарифи, за якими одні виробничі підрозділи продають сільськогосподарську продукцію іншим підрозділам або надають їм певні виробничі послуги.

Паритетність цін – це сталі співвідношення між цінами на сільськогосподарську продукцію і цінами на промислові товари і послуги, що споживаються аграрними підприємствами.

Номинальні й паритет = Індекс цін на с. - г. продукцію

3. Формування цін

Економічний зміст ціни та фактори, що обумовлюють її рівень є важливою складовою частиною теорії ціноутворення.

Формування ціни складний процес, оскільки ціноутворюючі фактори динамічні, зазнають впливу інших факторів і потребують впливу економічних суб'єктів.

Ціна на сільськогосподарську продукцію включає собівартість і прибуток. Співвідношення складових елементів ціни характеризує її структуру, яка відображає розподіл вартості продукції. Вона є однією з найважливіших особливостей ціноутворення, що передбачає врахування рентоутворювальних факторів при встановленні рівня закупівельних цін.

Основним ціноутворюючим фактором є суспільно необхідні затрати праці, які, в свою чергу, залежать від ступеня використання досягнень НТП, технічної оснащеності й організації виробництва і праці, рівня кваліфікації працівників, природних умов, розміщення сільськогосподарського виробництва тощо.

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

На цінову конкурентоспроможність впливають два фактори:

1. Ціна реалізації одиниці товару.
2. Повна собівартість одиниці товару.

Діючі в Україні нормативні акти щодо ціноутворення зумовили функціонування на сільськогосподарському ринку такі види цін:

- договірні – встановлюються на сільськогосподарську продукцію при укладанні договорів;
- вільні ринкові ціни – формуються під впливом попиту та пропозиції, що склалися на час реалізації продукції. Різновидом цих цін є біржові та ціни, за якими реалізується продукція через власну торгівельну мережу.
- індикативні ціни – при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Це ціни, що відповідають рівням цін на відповідний товар на світовому ринку експорту та імпорту на момент здійснення операції.

Нову цінову політику України, як держави, започаткував прийнятий у грудні 1990 року Закон “Про ціни і ціноутворення”. У Законі зазначено, що політика ціноутворення є складовою частиною загальної економічної і соціальної політики і спрямована на забезпечення рівних економічних умов і стимулів для розвитку всіх форм власності, економічної самостійності підприємств; збалансованого ринку засобів виробництва, товарів і послуг; об'єктивних співвідношень у цінах на промислову і сільськогосподарську продукцію, що забезпечує еквівалентність обміну; розширення сфери застосування вільних цін; підвищення якості продукції; створення необхідних економічних гарантій для виробників. Законом визначені види цін і тарифів, які повинні застосовуватися в народному господарстві, державні органи управління ціноутворенням, система контролю за цінами.

У процесі становлення ринкової економіки Закон постійно зазнає суттєвих змін, оскільки його положення не забезпечують задекларованих принципів, не стимулюють економічного розвитку держави. Вчені економісти-аграрники (Шпичак О.М., Саблук П.Т., Ситник В.П., та ін.) вбачають, що принцип комплексного підходу до формування цінових пропорцій в АПК нерозривно пов'язаний з необхідністю розробки єдиної методологічної бази, концепції ціни, що відбиває об'єктивні економічні процеси і обмежує роль суб'єктивних факторів у ціноутворенні. Комплексний підхід за їх теорією передбачає запровадження механізму формування системи цін, до якої належить: відпускні та договірні ціни на засоби виробництва; закупівельні та договірні ціни на сільськогосподарську продукцію; оптові та договірні ціни на продукцію переробної промисловості; роздрібні ціни на продовольство, яке реалізується населенню різними каналами збуту.

ТЕМА 13:”ЯКІСТЬ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ”

План

- 1 Поняття якості та її показники
- 2 Методи визначення якості продукції
- 3 Методика визначення витрат від зниження якості.
- 4 Стандартизація продукції.
- 5 Поняття конкурентоспроможності.

1. Поняття якості продукції

Якість продукції – це сукупність її властивостей, що характеризують міру спроможності даної продукції задовольняти потреби споживачів згідно з її цільовим призначенням.

До продукції кінцевого споживання відносять ту продукцію, яка завдяки своїм біологічним якісним характеристикам безпосередньо використовується для особистого споживання (свіжі овочі, фрукти, ягоди, незбиране молоко тощо.). Продукція, призначена для подальшого використання в сільського сподарському виробництві в наступних циклах відтворення, називається проміжною (насіння, садивний матеріал, корми). Сільськогосподарська сировина (сировинні ресурси) представлена тими видами продукції, які використовуються для промислової переробки (цукровий буряк, технічні сорти картоплі, значна частка зерна, льонопродукція, соняшник тощо).

Під **показником якості** розуміють кількісний вираз однієї або кількох однорідних властивостей продукції, що задовольняють певні потреби споживачів стосовно до її цільового призначення й умов використання.

Біологічні показники характеризують придатність сільськогосподарської продукції до споживання в їжу. Серед даних показників найважливіше значення має вміст у продукції макро- і мікроелементів, білка, вітамінів, цукру, крохмалю, жиру тощо.

Показники технологічності характеризують такі властивості сільськогосподарської продукції, які є необхідними і водночас надто важливими для її ефективної промислової переробки або для виробничого використання в наступних циклах сільськогосподарського виробництва. За цими показниками оцінюють якість проміжної продукції і сільськогосподарських сировинних ресурсів. Наприклад, насіння зернових повинне мати відповідну схожість, сортову чистоту, вологість, не перевищувати граничну межу засміченості тощо.

Показники транспортабельності важливі для всіх трьох типів сільськогосподарської продукції – кінцевого споживання, проміжної, сировини, оскільки характеризують ступінь її придатності до перевезення і до вантажно-розвантажувальних робіт відповідними засобами і способами. Найважливішими показниками є клас і габарити вантажу (продукції), витрати часу і коштів для підготовки продукції до перевезення, вартість тари і пакування, витрати на вантажно-розвантажувальні роботи, вартість перевезення.

Показники надійності важливі на всіх етапах руху продукції до споживання – особистого чи виробничого. Вони свідчать про придатність продукції до збереження біологічних і ряду технологічних показників якості при її зберіганні і транспортуванні. Кількісно показники надійності вимірюються строком зберігання продукції за різних методів його здійснення і відстанню її перевезень на дорогах різного класу.

Показники екологічності дають змогу судити про екологічну чистоту продукції та її придатність до споживання в їжу людьми або для годівлі тварин з точки зору нешкідливості їх впливу на стан живого організму. До цих показників відносять вміст у продукції радіонуклідів, нітратів, нітритів, залишків пестицидів та інших небезпечних для життя людей елементів і речовин, що повинні особливо ретельно контролюватися з метою недопущення перевищення їх концентрації понад гранично допустимі норми.

Показники безпеки представлені тими особливостями або властивостями сільськогосподарської сировини, що характеризують ступінь безпеки працівників у процесі її виробництва і виробничого використання.

Економічні показники характеризують ступінь економічної вигоди виробництва сільськогосподарським товаровиробником продукції (товару) відповідної якості. Найважливішими з них є: ціна за одиницю продукції; прибуток на одиницю продукції; цінова конкурентоспроможність продукції; частка продукції, на яку одержано сертифікат якості; частка експортованої продукції в загальному обсязі її реалізації.

Естетичні показники мають особливе значення для кінцевої продукції, що споживається у свіжому вигляді, і для товарів широкого вжитку. Вони характеризують товарний вигляд продукції (наявність тургору, розмір, колір, а для товарів широкого вжитку ще й цілісність композиції, досконалість виробничого виконання продукції, раціональність форми тощо).

Патентно-правові показники притаманні тим видам продукції, які захищені патентом. Вони описують якість нових винаходів, утілених у товар, їх вагомість.

Конкурентоспроможність продукції за якістю – це сукупність її властивостей і характеристик, що забезпечують задоволення потреб споживачів на вищому або однаковому рівні з аналогічною продукцією конкурентів за прийнятною для них (споживачів) ціною.

2. *Методи визначення якості продукції*

Органолептичний метод ґрунтується на використанні й оцінці інформації, яку отримує людина завдяки своїм органам чуттів (зору, запаху, смаку, слуху, дотику). За його допомогою оцінюється кінцева продукція, що споживається у свіжому вигляді.

Лабораторний (вимірювальний) метод є найбільш точним і об'єктивним, оскільки показники якості вимірюються технічними вимірювальними засобами, що постійно вдосконалюються. За його допомогою досліджують фізичні, хімічні, механічні і технологічні властивості продукції, наприклад, процент жиру, білка, цукру в продукції, вміст у ній сухих речовин, нітратів і нітритів, вологість, кислотність тощо.

Економіко статистичний метод ґрунтується на визначенні та аналізі відхилень окремих показників якості продукції від встановлених стандартів (базисних кондицій).

Відповідно до вимог цього методу обчислюють такі економіко-статистичні показники:

1 **Коефіцієнт заліковості** є часткою від ділення залікової маси продукції на її фізичну масу.

2 **Коефіцієнт сортності** (Ксорт) в інтегральному вигляді характеризує рівень сортності продукції з урахуванням фактичного співвідношення фізичних обсягів реалізованої продукції відповідного відношення фізичних обсягів реалізованої продукції відповідного сорту, приведених до обсягу продукції першого (вищого) сорту:

$$\text{Ксорт} = \left(\sum_{i=1}^n Q_i \cdot K_{\text{PO3}} \right) \div \sum_{i=1}^n Q_i,$$

де Q_i – обсяг реалізації продукції i го сорту;

$K_{роз_i}$ – коефіцієнт розмірності i -го сорту (розраховується відношенням обсягу реалізації продукції i -го сорту до обсягу реалізації продукції першого (вищого) сорту).

3 **Загальний коефіцієнт якості** визначається як частка від ділення фактично одержаної грошової виручки від реалізації певного виду продукції на умовний грошовий дохід. Цей показник має конкретний економічний зміст і вказує на відносну величину втрат підприємства від реалізації продукції нижче першого (вищого) сорту.

4 **Інтегральний показник якості (Ія)** розраховується з виразу:

$$I_{я} = \sqrt{K_3 K_{я}}$$

де K_3 – коефіцієнт заліковості;

$K_{я}$ – загальний коефіцієнт якості.

3. Методика визначення втрат від зниження (підвищення) якості продукції

Величину втрат (Вт) можна визначити за формулою:

$$Вт = \sum_{i=1}^n Q_i \cdot (C_{в} - C_{i}) - В_{я},$$

де Q_i – обсяг реалізації продукції i -ої нижчої категорії якості;

$C_{в}$ – ціна за одиницю ваги продукції вищої категорії якості, яка досягнута на підприємстві (перший варіант розрахунку) або яка існує на більш високу категорію якості порівняно з досягнутою на підприємстві;

C_i – ціна за одиницю ваги (кг, ц, т) продукції i -ої нижчої категорії якості;

$В_{я}$ – витрати, які необхідно понести (або ж уже понесені) підприємству для досягнення вищої категорії якості продукції обсягом Q_i .

- Втрати від реалізації цукрового буряка цукристістю, нижче норми:

$$В_{тц} = Q_{ф} \cdot C_{б} - Q_{ф} \cdot (C_{б} \cdot K_{пц}) - В_{я} = Q_{ф} \cdot (C_{б} - C_{б} \cdot K_{пц}) - В_{я},$$

$Q_{ф}$ – фактичний обсяг реалізації цукрового буряку, т;

$C_{б}$ – базова ціна реалізації 1 т цукрового буряку;

$K_{пц}$ – коефіцієнт перерахунку ціни, що встановлюється залежно від величини відхилення фактичної біологічної цукристості від базисної.

- Втрати від реалізації молока жирністю нижче базової:

$$В_{тм} = (F_{м} - Z_{м}) \cdot C_{с} - В_{я},$$

де $C_{с}$ – середня ціна реалізації молока, що склалася на підприємстві у звітному періоді.

- Економічна вигода від реалізації молока жирністю вище базової (Ем):

$$E_{м} = (Z_{м} - F_{м}) \cdot C_{с} - В_{я}.$$

- Загальний коефіцієнт якості продукції:

$$K_{я} = \frac{ГВф}{(ГВф - Вт)},$$

де $ГВф$ – фактична грошова виручка від реалізації певного виду продукції;

$Вт$ – величина втрат від реалізації продукції нижчих кондицій якості.

4. Стандартизація продукції

Стандартизація - це діяльність, яка полягає у встановленні положень для загального і багаторазового застосування щодо наявних чи можливих завдань з метою досягнення оптимального ступеня впорядкування в певній сфері, результатом якої є підвищення ступення відповідності продукції, процесів чи послуг їх функціональному призначенню, усунення бар'єрів у торгівлі і сприяння науково-технічному співробітництву.

Основні принципи і мета стандартизації:

- забезпечення безпеки для життя та здоров'я людини, тварин, рослин, охорона здоров'я;

- сприяння усуненню технічних бар'єрів у торгівлі;

- врахування сучасних досягнень науки і техніки, а також стану національної

економіки;

- забезпечення участі в розробці стандартів юридичних та фізичних осіб–розробників, споживачів;
- добровільність вибору виробниками видів стандартів при виробництві продукції чи її постачанні;
- пріоритетність примого впровадження в Україні міжнародних та регіональних стандартів;
- дотримання міжнародних та європейських правил і процедур стандартизації.

Стандарт – це документ, що встановлює для загального і багаторазового застосування правила, загальні принципи або характеристики, які стосуються діяльності чи її результатів, з метою досягнення оптимального ступеня впорядкованості у певній галузі, та розроблений у встановленому порядку на основі консенсусу (загальної згоди).

Кодекс ustalenoї практики (звід правил) – це документ, що містить практичні правила чи процедури проектування, виготовлення, монтажу, технічного обслуговування, експлуатації обладнання, конструкції чи виробів.

Технічні умови – це нормативний документ, що встановлює технічні вимоги, яким повинні відповідати продукція, послуги чи процеси.

Види стандартів

- національні стандарти, кодекси ustalenoї практики та класифікатори, прийняті чи схвалені центральним органом виконавчої влади у сфері стандартизації;
- стандарти, кодекси ustalenoї практики та технічні умови, прийняті чи схвалені іншими суб'єктами стандартизації;
- міжнародні (регіональні) стандарти – стандарти, що прийняті відповідно міжнародним та регіональним органом стандартизації (органом певного географічного або економічного простору).
- Стандарти підприємств. Окремими підприємствами можуть розроблятися стандарти на продукцію (роботи, послуги), що використовуються та є обов'язковими в тому господарстві, яке його розробило і впровадило.

Технічний регламент або інший нормативно-правовий акт приймається органом державної влади. В ньому встановлюються технічні вимоги до продукції, процесів чи послуг безпосередньо або через посилання на стандарти.

Сертифікація продукції

Сертифікація – це процедура, за допомогою якої визнаний у встановленому порядку орган документально засвідчує відповідність продукції, систем якості, систем управління якістю, систем управління довкіллям, персоналу встановленим законодавством вимогам.

Підтвердження відповідності – це діяльність, наслідком якої є гарантування того, що продукція, системи якості, системи управління якістю, системи управління довкіллям відповідають встановленим законодавством вимогам.

Технічний регламент з підтвердження відповідності, в якому містяться: опис видів продукції, що підлягає обов'язковому підтвердженню відповідності; вимоги безпеки для життя та здоров'я людини, тварин, рослин, а також майна та охорони довкілля; процедури підтвердження відповідності цим вимогам; правила маркування і введення продукції в обіг.

Відповідність продукції вимогам законодавства засвідчується **декларацією про відповідність** або **сертифікатом відповідності**.

Сертифікат відповідності – документ, який підтверджує, що продукція, системи управління якістю, системи якості, системи управління довкіллям, персонал відповідають встановленим вимогам конкретного стандарту чи іншого нормативного документа, визначеного законодавством.

5. Конкурентоспроможність продукції

Конкурентоспроможність продукції – це здатність продукції відповідати вимогам конкурентного ринку, запитам покупців порівняно з іншими аналогічними товарами, представленими на ринку. Конкурентоспроможність визначається, з одного боку, якістю

товару, його технічним рівнем, споживчими властивостями, а з іншого – цінами, встановленими продавцем товарів. Крім того, на конкурентоспроможність впливає мода, сервіс під час продажу і після нього, реклама, імідж виробника, ситуація на ринку, коливання попиту.

Інакше кажучи, під **конкурентоспроможністю** розуміється комплекс споживчих і вартісних (цінових) характеристик товару, які визначають його успіх на ринку, тобто переваги цього товару порівняно з іншими пропозиціями конкурентних товарів-аналогів. Оскільки за товарами стоять їхні виробники, то можна впевнено говорити про конкурентоспроможність відповідних підприємств, об'єднань, фірм, а також країн, у яких вони базуються.

Конкурентоспроможним є той товар, комплекс споживчих і вартісних характеристик якого визначає його успіх на ринку, тобто здатність даного товару бути обмінним на гроші в умовах широкої пропозиції до обміну інших конкуруючих товарів-аналогів.

Всі фактори, що впливають на конкурентоспроможність, можна розподілити на дві великі групи: зовнішні та внутрішні.

Зовнішні фактори – це ті, на які підприємство впливати не може і в своїй політиці повинно сприймати їх як дещо незмінне. До них відносяться:

- • Діяльність державних владних структур (фіскальна та кредитно-грошова політика, законодавство).
- • Господарська кон'юнктура. Вона включає кон'юнктуру ринків сировинних та матеріальних ресурсів, ринків трудових ресурсів, ринків засобів виробництва, ринків фінансових ресурсів.
- • Розвиток родинних та підтримуючих галузей. Йдеться про розвиток нових технологій (ресурсозберігаючих, технологій глибокої переробки), нових матеріалів та джерел енергії. Впровадження їх у виробництво підвищує науковий та виробничий потенціал підприємства.
- • Параметри попиту. Вони включають зростання попиту на товари, що виробляються підприємством, його стабільність і дають можливість підприємству отримувати високий прибуток, а також закріпити своє положення на ринку.

Нестабільний попит, зміна вимог покупця до якості продукції підприємства, зниження покупної можливості населення не створюють умов для забезпечення певної конкурентоспроможності підприємства.

До **внутрішніх факторів** належать:

- • Діяльність керівництва та апарату управління підприємства (організаційна та виробнича структури управління, професійний та кваліфікований рівень керуючих кадрів і т. д.).
- • Система технологічного оснащення. Оновлення устаткування та технологій, тобто заміна їх на більш прогресивні, забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємства, підсилює внутрішню гнучкість виробництва.
- • Сировина, матеріали і напівфабрикати. Якість сировини, комплектність її перероблення та величина відходів серйозно впливають на конкурентоспроможність підприємства. Зменшення виходу готової продукції з сировини (це особливо характерно для харчової промисловості). Некомплексне її перероблення призводять до збільшення витрат виробництва, а значить, до зменшення прибутку, через що не можна розширити виробництво. Внаслідок цього знижується конкурентоспроможність. І навпаки, поліпшення використання сировини, її комплексна переробка знижують витрати виробництва, а значить, підвищують конкурентоспроможність.
- • Збут продукції: його об'єм та витрати реалізації. Цей фактор суттєво впливає на підвищення конкурентоспроможності підприємства: можна досягти непоганих результатів у виробництві, випускаючи продукцію вищої якості і відносно невисокої собівартості, але все буде зведене нанівець через непродуману збутову політику. Тому підприємство намагається здійснити ефективний збут за рахунок продажі продукції, необхідної ринку, стимулювання збільшення об'ємів продаж, завойовуючи нові ринки збуту. Все це робиться,

з одного боку, на основі формування "свого" покупця, проведення ефективної ціпової політики і т. п., а з іншого – шляхом ефективного забезпечення сировиною, необхідними матеріалами та устаткуванням за доступними цінами.

ТЕМА 14: «ЕКОНОМІЧНА КОНКУРЕНЦІЯ»

План

1. Державна політика в сфері економічної конкуренції
2. Дії органів влади щодо конкуренції
3. Концентрація суб'єктів господарювання

1. Державна політика

Економічна конкуренція — це змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначити умови обороту товарів на ринку.

Державна політика у сфері розвитку економічної конкуренції та обмеження монополізму в господарській діяльності, здійснення заходів щодо демонополізації економіки, фінансової, матеріально-технічної, інформаційної, консультативної та іншої підтримки суб'єктів господарювання, які сприяють розвитку конкуренції, здійснюється органами державної влади, органами місцевого самоврядування та органами адміністративно-господарського управління та контролю.

Контроль — це форма вирішального впливу однієї чи декількох пов'язаних юридичних та (або) фізичних осіб на господарську діяльність суб'єктів господарювання чи його частини, який здійснюється безпосередньо або через інших осіб. Він здійснюється, зокрема, завдяки:

- праву володіння чи користування всіма активами чи їх значною частиною;
- праву, яке забезпечує вирішальний вплив на формування складу, результати голосування та рішення органів управління суб'єкта господарювання;
- укладенню договорів і контрактів, які дають можливість визначити умови господарської діяльності, давати обов'язкові до виконання вказівки або виконувати функції органу управління суб'єкта господарювання;
- заміщенню посади керівника, заступника керівника спостережної ради, правління, іншого наглядового чи виконавчого органу суб'єктів господарювання особою, яка вже обіймає одну чи кілька із зазначених посад в інших суб'єктах господарювання;
- обіймає більшу частину посад спостережної ради, правління, інших наглядових чи виконавчих органів суб'єкта господарювання особами, які вже обіймають одну чи кілька із зазначених посад в іншому суб'єктів господарювання.

Державний контроль за додержанням законодавства про захист економічної конкуренції, захист інтересів суб'єктів господарювання та споживачів від його порушень здійснюється органами Антимонопольного комітету України. Органи влади, органи місцевого самоврядування, органи адміністративно-господарського управління та контролю зобов'язані сприяти Антимонопольному комітету України у здійсненні конкуренції, обмеження монополізму та контролю за додержанням законодавства про захист економічної конкуренції.

З метою однакового застосування норм законодавства про захист економічної конкуренції, в тому числі законодавства про захист від недобросовісної конкуренції, Антимонопольний комітет України дає рекомендаційні роз'яснення з питань застосування антимонопольного законодавства.

Узгоджені дії — це дії, спрямовані на укладання суб'єктами господарювання угод у будь-якій формі, прийняття об'єднаних рішень у будь-якій формі, а також будь-яка інша

погоджена конкурентна поведінка суб'єктів господарювання.

Узгодженими діями вважається також створення суб'єкта господарювання, метою чи наслідком створення якого є координація конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання, що створили зазначений суб'єкт, або між ними та новоствореним суб'єктом господарювання.

Антиконкурентними узгодженими діями є узгоджені дії, які призвели чи можуть привести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції.

Антиконкурентними узгодженими діями визнаються дії, які стосуються:

- встановлення цін чи інших умов придбання або реалізації товарів;
- обмеження виробництва, ринків, товарів, техніко-технологічного розвитку, інвестицій або встановлення контролю над ними;
- розподілу ринку чи джерел постачання за територіальним принципом, асортиментом товарів, обсягом їх реалізації чи придбання, за колом продавців, покупців або споживачів чи за іншими ознаками;
- спотворення результатів торгів, аукціонів, конкурсів, тендерів;
- усунення з ринку або обмеження доступу на ринок інших суб'єктів господарювання, покупців, продавців;
- застосування різних умов до рівнозначних угод з іншими суб'єктами господарювання, що ставить останніх у не вигідне становище в конкуренції;
- укладання угод за умови прийняття іншими суб'єктами господарювання додаткових зобов'язань, які за своїм змістом або згідно з торговими та іншими чесними звичаями в підприємницькій діяльності не стосуються предмета цих угод;
- суттєвого обмеження конкурентоспроможності інших суб'єктів господарювання на ринку без об'єктивно виправданих на те причин.

Антиконкурентними узгодженими діями суб'єктів господарювання не вважаються дії щодо постачання чи використання товарів, якщо учасник узгоджених дій стосовно іншого учасника узгоджених дій встановлює обмеження на:

- використання поставлених ним товарів чи товарів інших постачальників;
- придбання в інших суб'єктів господарювання або продаж іншим суб'єктам господарювання чи споживачам інших товарів;
- придбання товарів, які за своєю природою або згідно з торговими та іншими чесними значеннями у підприємницькій діяльності не належать до предмета угоди;
- формування цін або інших умов договору про продаж поставленого товару іншим суб'єктам господарювання чи споживачам.

Особливий порядок існує щодо узгоджених дій стосовно прав інтелектуальної власності.

Органами Антимонопольного комітету України можуть бути дозволені узгоджені дії, якщо їх учасники доведуть, що ці дії сприяють:

- вдосконаленню виробництва, придбанню або реалізації товару; техніко-технологічному, економічному розвитку; розвитку малих або середніх підприємств; оптимізації експорту чи імпорту товарів;
- розробленню чи застосуванню уніфікованих технічних умов або стандартів на товари; раціоналізації виробництва.

Кабінет Міністрів України може дозволити узгоджені дії, на які Антимонопольний комітет України не надав дозволу, якщо учасники узгоджених дій доведуть, що позитивний ефект для суспільних інтересів переважає негативні наслідки обмеження конкуренції.

Дозвіл не може бути наданий, якщо:

- учасники узгоджених дій застосовують обмеження, які не є необхідними для реалізації узгоджених дій;
- обмеження конкуренції становлять загрозу системі ринкової економіки.

Суб'єкт господарювання займає монопольне (домінуюче) становище на ринку товарів, якщо:

- на цьому ринку у нього немає жодного конкурента;
- не зазнав значної конкуренції внаслідок обмеженості можливостей доступу інших

суб'єктів господарювання щодо закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів, наявності бар'єрів для доступу на ринок інших

суб'єктів господарювання, наявності пільг чи інших обставин.

Монопольним вважаються становище суб'єкта господарювання, частка якого на ринку товару перевищує 35 відсотків, якщо він не доведе, що зазнав значної конкуренції;

- якщо частка суб'єкта господарювання на ринку товарів становить 35 або менше відсотків, але він не зазнав значної конкуренції, зокрема внаслідок порівняно невеликого розміру часток ринку, які належать конкурентам;

- якщо кожен із двох чи більше суб'єктів господарювання займає монопольне становище на ринку товарів, якщо стосовно певного виду товару між ними немає конкуренції або є незначна конкуренція щодо них, разом узятих і виконується одна з названих умов.

Монопольним вважається також становище кожного з кількох суб'єктів господарювання, якщо стосовно них виконуються такі умови:

- сукупна частка не більше трьох суб'єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 50 відсотків;

- сукупна частка не більше ніж п'яти суб'єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 70 відсотків і при цьому вони не доведуть, що між ними немає конкуренції.

Зловживання монопольним становищем на ринку є дії чи бездіяльність суб'єкта господарювання, який займав монопольне становище на ринку, що призвели або можуть призвести до недопущення, усунення та обмеження конкуренції, зокрема обмеження конкурентоспроможності інших суб'єктів господарювання, або обмеження інтересів інших суб'єктів господарювання чи споживачів, які були б неможливими за умов існування значної конкуренції на ринку.

Зловживання монопольним становищем на ринку визнається: встановлення таких цін чи інших умов придбання або реалізації товару, які неможливо було б встановити за умов існування значної конкуренції на ринку;

- застосування різних цін чи різних інших умов до рівнозначних угод з суб'єктами господарювання, продавцями чи покупцями без об'єктивно виправданих на те причин;

- обумовлення укладання угод прийняттям суб'єктом господарювання додаткових зобов'язань, які за своєю природою або згідно з торговими та іншими чесними звичаями у підприємницькій діяльності не стосуються предмету договору;

- обмеження виробництва, ринків або технічного розвитку, що завдало чи може завдати шкоди іншим суб'єктам господарювання, покупцям, продавцям;

- частка або повна відмова від придбання або реалізації товару за відсутності альтернативних джерел реалізації чи придбання;

- суттєве обмеження конкурентоспроможності інших суб'єктів господарювання на ринку без об'єктивно виправданих на те причин;

- створення перешкод доступу на ринок (виходу з ринку) чи усунення з ринку продавців, інших суб'єктів господарювання.

2. Дії органів влади щодо конкуренції

Антиконкурентні дії органів влади — це прийняття будь-яких актів (рішень, наказів, розпоряджень, постанов тощо), надання письмових чи усних вказівок, укладання угод або будь-які інші дії чи бездіяльність органів влади, органів місцевого самоуправління та контролю (колегіального органу чи посадової особи), які призвели або можуть призвести до недопущення, усунення, обмеження спотворення конкуренції.

Антиконкурентними діями органів влади визнаються:

- заборона або перешкоджання створенню нових підприємств чи здійснення підприємництва в інших організаційних формах у будь-якій сфері діяльності, а також встановлення обмежень на здійснення окремих видів діяльності, на виробництво, придбання чи реалізацію певних товарів;

- пряме або опосередковане примушення суб'єктів господарювання до вступу в

асоціації, концерни, міжгалузеві, територіальні чи інші форми об'єднань або здійснення концентрації суб'єктів господарювання в інших формах;

- пряме або опосередковане примушення суб'єктів господарювання до пріоритетного укладання договорів, першочергової поставки товарів певному колу споживачів чи першочергового їх придбання у певних продавців;
- будь-яка дія, спрямована на централізований розподіл товарів, а також розподіл ринків між суб'єктами господарювання за територіальним принципом, асортиментів товарів, обсягом їх реалізації чи закупівель або за колом споживачів чи продавців;
- встановлення заборони на реалізацію певних товарів з одного регіону країни в іншому або надання дозволу на реалізацію товарів з одного регіону іншому в певному обсязі чи за виконання певних умов;
- надання окремим суб'єктам господарювання або їх групам пільг чи інших переваг, які ставлять у привілейоване становище стосовно конкурентів, що призводить або може призвести до недопущення, усунення, обмеження чи спотворення конкуренції;
- дія, внаслідок якої окремим суб'єктам господарювання створюються несприятливі чи дискримінаційні умови діяльності порівняно з конкурентами;
- дія, якою встановлюються не передбачені законами України заборони та обмеження самостійності підприємств, у тому числі щодо придбання чи реалізації товарів, ціноутворення, формування програм діяльності та розвитку, розпорядження прибутком.

Вчинення антиконкурентних дій органами влади тягне за собою відповідальність згідно з законом.

Органам влади та органам місцевого самоврядування забороняється делегування окремих владних повноважень об'єднанням, підприємствам та іншим суб'єктам господарювання, якщо це призводить або може призвести до недопущення, усунення, обмеження чи спотворення конкуренції.

Забороняються дії чи бездіяльність органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю, що полягають у схиленні суб'єктів господарювання до порушень законодавства про захист економічної конкуренції, створенні умов для вчинення таких порушень чи їхньої легімітації.

Суб'єктам господарювання, об'єднанням забороняється схилити інших суб'єктів господарювання до вчинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції чи сприяти вчиненню таких порушень.

Забороняється примушувати інших суб'єктів господарювання до:

- антиконкурентних узгоджених дій;
- примусової концентрації суб'єктів господарювання;
- інших дій, передбачених чинним законодавством.

Суб'єктам господарювання, які отримали дозвіл відповідних органів Антимонопольного комітету України на узгоджені дії, забороняється встановлювати щодо господарської діяльності суб'єктів господарювання обмеження, які, як правило, не застосовуються до інших суб'єктів господарювання або застосовуються без об'єктивно виправданих причин різний підхід до різних суб'єктів господарювання.

Суб'єктам господарювання, які отримали дозвіл Кабінету Міністрів на узгоджені дії незалежно від наявності у них монопольного становища, забороняється вчиняти дії, що вважаються зловживанням монопольним становищем на ринку.

Суб'єктам господарювання, що мають значно більший ринковий вплив порівняно з малими або середніми підприємствами, які є їх конкурентами, забороняється створення перешкод у господарській діяльності малим або середнім підприємствам.

Малий та середній підприємець — це суб'єкт господарювання, дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній фінансовий рік та вартість активів якого не перевищує суми, еквівалентної 500 тисяч євро, визначеної за курсом Національного банку України, що діяв в останній день фінансового року, якщо на ринках, на яких діє цей підприємець, є конкуренти із значно більшою ринковою часткою.

3. Концентрація суб'єктів господарювання

Концентрацією визнається:

- злиття суб'єктів господарювання або приєднання одного суб'єкта господарювання до іншого;
 - набуття безпосередньо або через інших осіб контролю одним або кількома суб'єктами господарювання над одним або кількома суб'єктами господарювання чи частинами суб'єктів господарювання шляхом:
 - безпосереднього або опосередкованого придбання, набуття у власність іншим способом активів у вигляді цілісного майнового комплексу або структурного підрозділу суб'єкта господарювання, одержання в управління, оренду, лізинг, концесію чи набуття в інший спосіб права користування активами у вигляді цілісного майнового комплексу або структурного підрозділу суб'єкта господарювання, в тому числі придбання активів суб'єкта господарювання, що ліквідується;
 - призначення або обрання на посаду керівника, заступника керівника спостережної ради, правління, іншого наглядового чи виконавчого органу суб'єкта господарювання особи, яка вже обіймає одну чи кілька з перелічених посад в інших суб'єктах господарювання, або створення ситуації, при якій більшу частину посад членів спостережної ради, правління, інших наглядових чи виконавчих органів двох чи більше об'єктів господарювання обіймають одні й ті самі особи;
 - створення суб'єкта господарювання двома і більше об'єктами господарювання, який тривалий період буде самостійно здійснювати господарську діяльність, і при цьому зазначене створення не приводить до координації конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання, що створили цей суб'єкт господарювання, або між ними та новоствореним суб'єктом господарювання;
 - безпосередньо або опосередковане придбання, набуття у власність іншим способом, чи одержання в управління часток (акцій, паїв), що забезпечує досягнення чи перевищення 25 або 50 відсотків голосів у вищому органі управління відповідного об'єкта господарювання. Концентрацією не вважаються:
 - створення суб'єкта господарювання з метою координації конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання, що створили зазначений суб'єкт господарювання, або між ними та новоствореним суб'єктом господарювання;
 - придбання часток (акцій, паїв) суб'єкта господарювання особою, основним видом діяльності якої є проведення фінансових операцій чи операцій з цінними паперами, якщо це придбання здійснюється з метою їх наступного перепродажу за умови, що зазначена особа не бере участі у голосуванні у вищому органі чи інших органах управління суб'єкта господарювання. У такому випадку наступний перепродаж має бути здійснений протягом одного року з дня придбання часток. На клопотання зазначених осіб про неможливість здійснення наступного перепродажу органи Антимонопольного комітету України можуть прийняти рішення про продовження цього строку;
 - дії, які здійснюються між суб'єктами господарювання, пов'язаними відносинами контролю;
 - набуття контролю над суб'єктом господарювання або його частиною, в тому числі завдяки права управління та розпорядження його майном арбітражним керуючим чи посадовою особою органу державної влади.
- Учасниками концентрації визнаються:
- суб'єкти господарювання, стосовно яких здійснюється або має здійснитися злиття, приєднання;
 - суб'єкти господарювання, які набувають або мають намір набути контроль над суб'єктом господарювання, чи суб'єкти господарювання, щодо яких набувається або має набутися контроль;
 - суб'єкти господарювання, активи (майно), частки яких набуваються у власність, одержуються в управління (користування), оренду, лізинги, концесії або мають набутися, та їх покупці (одержувачі), набувачі;
 - суб'єкти господарювання, що є або мають намір стати засновниками (учасниками)

новостворюваного суб'єкта господарювання. У разі коли одним з засновників є орган виконавчої влади, орган місцевого самоврядування, орган адміністративно-господарського управління та контролю, учасником концентрації вважається також суб'єкт господарювання, активи, частки якого вносяться до статутного фонду новостворюваного суб'єкта господарювання;

- фізичні та юридичні особи, пов'язані з учасниками концентрації.

Концентрація може бути здійснена лише за умов попереднього отримання дозволу Антимонопольного комітету України чи адміністративної колегії Антимонопольного комітету України. Дозвіл надається, якщо концентрація не веде до монополізації чи суттєвого обмеження конкуренції на всьому ринку чи в значній його частині.

Учасники узгоджених дій і концентрації звертаються:

- із заявою про надання дозволу на узгоджені дії — до Антимонопольного комітету України чи його територіальних відділень;
- із заявою про надання дозволу на концентрацію — до Антимонопольного комітету України.

Учасники узгоджених дій, концентрації, органи влади, органи місцевого самоврядування, органи адміністративно-господарського управління та контролю подають спільну заяву. Заява та додані до неї документи мають містити повну та достовірну інформацію. Заява вважається прийнятою до розгляду після 15 днів з дня її надходження, якщо протягом цього часу державний уповноважений Антимонопольного комітету України, голова його територіального відділення не повернули заявнику заяву із повідомленням, що вона та інші документи не відповідають встановленим вимогам.

Якщо дозвіл на узгоджені дії було надано на конкретно визначений строк, суб'єкти господарювання мають право звернутися до органів Антимонопольного комітету із заявою про продовження дії дозволу. Така заява подається за три місяці до закінчення строку дії дозволу.

У разі, якщо учасник концентрації відмовляє іншому учаснику концентрації — заявнику у наданні документів та іншої інформації, необхідної для розгляду, державний уповноважений Антимонопольного комітету на підставі звернення заявника приймає розпорядження про надання учасникам концентрації такої інформації у визначений строк. Про прийняте розпорядження повідомляється заявнику. Заявка вважається прийнятою до розгляду після отримання всієї інформації, переданої цим розпорядженням.

У разі, якщо узгоджені дії чи концентрація провадяться із застосуванням конкурсних процедур, заява може подаватися як до початку конкурсної процедури, так і після, але не пізніше 30 днів з дати оголошення переможця, якщо інше не передбачене законом.

Органи Антимонопольного комітету України розглядають заяву про надання дозволу на узгоджені дії протягом трьох місяців з дня прийняття її до розгляду.

Антимонопольний комітет України чи адміністративна колегія Антимонопольного комітету України розглядають заяву про надання дозволу на концентрацію протягом тридцяти днів з дня прийняття її до розгляду.

Якщо упродовж передбаченого строку розгляду заяви органи Антимонопольного комітету не розпочали розгляду справи про узгоджені дії чи концентрацію, рішення про надання дозволу вважається прийнятим.

Органи Антимонопольного комітету України надають суб'єктам господарювання на підставі заяви про надання попередніх висновків та доданої до неї інформації попередні висновки стосовно узгоджених дій і щодо концентрації. Строк розгляду заяв становить один місяць.

Попередні висновки надаються у формі листа, в якому зазначається про:

- можливість надання дозволу на узгоджені дії, концентрацію;
- необхідність чи відсутність необхідності одержання дозволу на узгоджені дії, концентрацію;
- недостатність інформації для будь-якого висновку. За результатами розгляду справ про узгоджені дії, концентрацію приймаються рішення:

- Антимонопольним комітетом України — про надання дозволу на узгоджені дії; заборону узгоджених дій; надання дозволу на концентрацію; погодження установчих документів господарських товариств, об'єднань чи змін до них; заборону концентрації;

- адміністративною колегією Антимонопольного комітету України — про надання дозволу на концентрацію; погодження установчих документів господарських товариств, об'єднань чи змін до них; надання дозволу на узгоджені дії; заборону узгоджених дій;

- Державним уповноваженим Антимонопольного комітету України, від адміністративної колегії територіального відділення Антимонопольного комітету України — про надання дозволу на узгоджені дії.

Рішення про надання дозволу може бути обумовлене виконанням учасниками узгоджених дій, концентрації певних вимог зобов'язань, зокрема, обмеження стосовно управління, користування чи розпорядження майном, а також зобов'язання суб'єкта господарювання здійснити відчуження майна.

Рішення про надання дозволу на узгоджені дії може бути надано у невизначений або конкретно визначений строк, який, як правило, не повинен перевищувати п'яти років. Узгоджені дії, концентрація мають бути здійснені протягом року з дня прийняття рішення про надання дозволу, якщо більший строк не визначено у рішенні. Якщо узгоджені дії, концентрація у неї строк не здійснені, учасники узгоджених дій, концентрації мають подати нову заяву про отримання дозволу Антимонопольного комітету.

Розгляд справи про узгоджені дії, концентрацію суб'єктів господарювання підлягає закриттю без прийняття рішення по суті у разі надходження від заявника клопотання про відкликання заяви або про закриття розгляду справи; неподання замовником інформації у визначений строк, якщо відсутність такої інформації перешкоджає розгляду справи.

За подання заяв про надання дозволу на узгоджені дії, концентрацію, надання висновків справляється плата:

- із заяв про надання дозволу на концентрацію — у розмірі 300 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, а в разі сплати суми збору за надання попередніх висновків з цих питань — у розмірі 220 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;

- із заяв про надання дозволу на узгоджені дії — у розмірі 150 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, а в разі сплати суми збору за надання попередніх висновків з цих питань — у розмірі 70 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;

- за видачу додаткових примірників завірених кодів рішень з питань узгодження і концентрації — у розмірі 0,5 неоподаткованого мінімуму доходів громадян за кожен примірник.

Плата зараховується до спеціального фонду Державного бюджету України як власні надходження Антимонопольного комітету України і використовуються на його потреби та його територіальні відділення, якщо інше прямо не передбачено законом.

За результати розгляду справ про порушення законодавства про захист економічної конкуренції органи Антимонопольного комітету України приймають такі рішення:

- визначення вчинення порушення законодавства про захист економічної конкуренції;
- припинення порушення законодавства про захист економічної конкуренції;
- зобов'язання органу влади скасувати або змінити прийняте ним рішення чи розірвати угоди, визнані анти-конкурентними діями;
- визначення суб'єкта господарювання таким, що займає монопольне становище на ринку;
- примусовий підхід суб'єкта господарювання, що займає монопольне становище на ринку;
- накладання штрафів;
- блокування цінних паперів;
- усунення наслідків порушень законодавства про захист економічної конкуренції;
- скасування дозволу на узгоджені дії;
- оприлюднення відповідачем за власні кошти офіційної інформації Антимонопольного комітету України;
- закриття провадження у справі.

Розгляд справи про порушення законодавства про захист економічної конкуренції підлягає закриттю без прийняття рішення по суті, якщо:

- справа не підлягає розгляду в Антимонопольному комітеті України, його територіальному відділенні;
- не встановлено відповідача або його місцезнаходження;
- відповідача — юридичну особу ліквідовано;
- вже розглянуто чи розглядається органами Антимонопольного комітету України справа з тих же підстав щодо того самого відповідача;
- не доведено вчинення порушення;
- є інші підстави, передбачені законом. Порушенням законодавства про захист економічної конкуренції є: антиконкурентні узгоджені дії;
- зловживання монопольним становищем;
- антиконкурентні дії органів влади;
- невиконання попереднього рішення органів Анти-монопольного комітету України або їх виконання не в повному обсязі;
- порушення положень погоджених з органами Ан-тимонопольного комітету України установчих документів суб'єкта господарювання, створеного в результаті концентрації, якщо це призводить до обмеження конкуренції;
- інші порушення.

Порушення законодавства про захист економічної конкуренції тягне за собою відповідальність, встановлену законом.

ТЕМА 15: УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

План

1. Завдання управління підприємством
2. Організаційні структури управління підприємством
3. Ефективність управління підприємством
4. Планування діяльності підприємства

1. Завдання управління підприємством

Для забезпечення ефективної роботи підприємства використовують особливий вид інтелектуальної діяльності, що передбачає знання та використання різноманітних методів і називається управлінням підприємством.

Управління підприємством охоплює всі завдання, пов'язані з забезпеченням цілеспрямованого та скоординованого процесу виробничої, фінансової та маркетингової діяльності, управління кадрами для досягнення поставлених цілей підприємства. Процес управління на підприємстві здійснюється апаратом управління, який очолює керівник. Апарат управління підприємством забезпечує виконання управлінських завдань як всередині підприємства, так і забезпечує зовнішні зв'язки з замовниками, торговими партнерами, конкурентами, банками тощо.

Центральною фігурою в апараті управління є його керівник, який, здебільшого, володіє правом прийняття рішень на всіх рівнях управлінської діяльності, несе відповідальність за всі внутрішні процеси на підприємстві, оформляє зовнішні зв'язки і загалом формує імідж підприємства в суспільстві.

Розглядати процес управління підприємством доцільно з урахуванням трьох найважливіших аспектів: визначення рівнів управління як перший аспект, принципів та методів управління — другий, і ефективності управління як третій управлінський аспект

Всі рівні управління підприємством можна умовно поділити на три складові, які охоплюють вищий рівень управління, середній та нижчий управлінські рівні.

До вищого управлінського рівня відносять керівників підприємств, підприємців, голів правління акціонерних товариств тощо, які здійснюють загальне керівництво, відповідають за результати діяльності, займаючись при тому здебільшого не операційними завданнями, а тактичними та стратегічними.

До керівників вищого і середнього рівня управління належать керівники підрозділів, керівники відділень, заступники головного керівника підприємства.

Спільність дій керівництва вищого та середнього рівня визначає ефективність процесу управління на підприємстві в цілому. До керівників нижчого управлінського рівня відносять керівників груп, секторів, майстрів дільниць тощо. Завдання керівництва нижчих рівнів полягають у забезпеченні операційних завдань, пов'язаних з підтриманням виробничих процесів, ліквідуванням проблем в ході виробничих процесів, безпосередньому контакті та видачі завдань робітникам чи рядовим службовцям на підприємстві.

В ефективному управлінні підприємством чи підрозділом значну роль відіграє особистість керівника, його поведінка, оцінка цінностей та стиль керівництва. Загальновідомі авторитарний, демократичний та ліберальний стилі керівництва: перший — це вплив через тиск, примушення до роботи, дає чітке виконання запланованих результатів, хоча є затратним і психологічно важким; другий - заохочує підлеглих до самоуправління, самоконтролю, творчої реалізації; третій — це повне самоуправління, керівник оформляє і виконує адміністративні обов'язки, акцент управління переноситься на задоволення потреб підлеглих.

Залежно від формування завдань і організації комунікацій керівництво можна розглядати як:

- індивідуальне керівництво;
- керівництво групою;
- керівництво підрозділом;
- керівництво підприємством.

Індивідуальним вважається керівництво, яке охоплює відносини керівник — співробітник. В цьому випадку керувати — означає видавати завдання підлеглому і вимагати чіткого їх виконання.

Керівництво групою передбачає, що керівник групи видає завдання групі співробітників і при тому контролює їх виконання. Крім того, кожен член групи співпрацює з іншими протягом деякого періоду часу. Порівняно з першим типом, таке керівництво складніше.

З керівництвом підрозділом пов'язано подальше збільшення завдань і повноважень для керівника. Керівники підрозділів або відділів повинні вирішувати економічні завдання з управління у сфері зайнятості, виробництва, фінансів та маркетингу.

Керівництво підприємством охоплює всі завдання з управління діяльністю підприємством, спрямовані на забезпечення раціонального і спрямовані скоординованого здійснення виробничих, фінансових та кадрових процесів на підприємстві (рис. 2.3).

Слід враховувати різницю в управлінні малим і середнім підприємствами та великим підприємством.

Керівники малих та середніх підприємств здійснюють загальне керівництво підприємством, концентруючись на загальних завданнях, які необхідно вирішити в процесі управління підприємством. В цьому випадку всі Питання, проблеми і рішення зосереджуються на керівникові.

2. Організаційні структури управління підприємством

Залежно від типів та розмірів підприємств особливим завданням є створення такої структури управління, яка б забезпечувала найбільш ефективне використання виробничих ресурсів через організацію перебігу виробничих процесів.

Для результативного використання всіх факторів виробництва та досягнення поставлених цілей підприємства необхідно визначити місце і завдання управлінського персоналу на всіх рівнях ієрархічного взаємозв'язку. Поділ праці у сфері управління зумовлює групування однорідних за функціями робіт і зосередження таких робіт у підрозділах апарату управління.

Організаційна структура управління - це форма підпорядкованості, взаємовпливу та взаємодії різних управлінських рівнів всередині підприємства.

Форми підпорядкованості рівнів управління можуть бути організовані за принципом централізації, децентралізації або проміжних варіантів. Централізація означає об'єднання всіх однотипних управлінських завдань в одному місці, а децентралізація — виконання управлінських завдань самостійно, незалежно один від одного різними працівниками.

З урахуванням існування різних рівнів управління на підприємстві, принципів централізації та децентралізації всі типи організаційних структур управління можна поділити на:

- лінійні;
- функціональні;
- лінійно-функціональні;
- проектні та програмно-цільові;
- матричні.

Лінійна структура управління передбачає наявність лише одного керівника та його прямий зв'язок з виконавцем. Це забезпечує чіткість управлінських команд, їх однозначність та легший контроль за виконанням.

Функціональна організаційна структура управління базується на поділі функцій управління між окремими підрозділами апарату управління. Виконавці отримують компетентне формулювання завдань від керівників відповідних підрозділів, але можливим є суперечливість розпоряджень, ускладненим є координування діяльності управлінських підрозділів.

Лінійно-функціональна організаційна структура управління поєднує властивості попередніх обох типів управлінських структур. Як лінійна структура вона забезпечує прийняття рішень за ієрархічною вертикаллю, як функціональна — спирається на розподіл апарату управління за функціональними ознаками. При цьому лінійні керівники не підпорядковані керівникам функціональних підрозділів.

Переваги цього типу організаційної структури управління в швидкій реалізації управлінських рішень завдяки вертикальному лінійному підпорядкуванню, підвищенні ефективності роботи функціональних підрозділів завдяки спеціалізації управлінської праці.

Особливістю дивізійної структури управління є поглиблення спеціалізації та децентралізації управлінських функцій. У цьому випадку підприємство складається з окремих крупних виробництв, які мають власну розгалужену структуру управління. На найвищому рівні управління (у стратегічних центрах) реалізуються функції, що стосуються всіх виробництв: стратегічне планування, маркетингові дослідження тощо. Вони є продуктово, споживчо та територіальне орієнтовані. Перевагами цієї структури управління є, по-перше, можливість швидкого реагування на зміни зовнішнього середовища, яке досліджується на вищому рівні управління, та по-друге, покращання операційного управління через наближення відповідних структур до вирішення конкретних виробничих завдань.

Матрична організаційна структура управління характерна тим, що поряд з лінійними та функціональними керівниками виділяють окремі спеціалізовані ланки — проектні групи, які виконують завдання проекту. Після завершення їх реорганізують.

Проектні та програмно-цільові організаційні структури створюють під певні проекти чи програми, після завершення роботи розглядається можливість їх адаптації до нових проектів чи програм, якщо не має такої можливості — їх ліквідовують. Працівники і керівники в таких структурах повинні швидко переналаштуватись на нові завдання і чітко дотримуватись термінів їх виконання.

Переваги такого виду організаційної структури управління у можливості виконувати особливі завдання в короткі терміни, зокрема це стосується розроблення нововведень. Поряд з цим недоліком є збільшення кількості управлінців та затруднення проходження інформаційних потоків.

Вибір організаційної структури управління відіграє важливу роль в забезпеченні успіху підприємства. При тому, враховуючи тип і розмір підприємства, слід зважати на різницю в реалізації функцій управління на малих, середніх та великих підприємствах.

Правильний вибір організаційної структури управління забезпечує виконання цілей, конкурентні переваги підприємства та підвищує ефективність його роботи.

3. Ефективність управління підприємством

Управління підприємством як узагальнююча функція підприємницької діяльності спрямоване на забезпечення ефективного господарювання, а відтак отримання належних результатів його фінансово-господарської діяльності. На основі загального спрямування управлінської діяльності керівниками вищого рівня готуються і приймаються рішення, в окремих підрозділах — керівниками середнього і нижчого рівня управління.

Таким чином, якість управління визначає кінцеві результати діяльності підприємства. Загальну ефективність діяльності підприємства можна поділити на три групи:

а) загальна економічна ефективність;
 б) ефективність процесу виробництва;
 в) ефективність роботи кадрів. Загальна економічна ефективність відображає економічні результати діяльності підприємства в цілому і виражається такими показниками:

- величина прибутку, отриманого в попередньому періоді;
- рівень рентабельності як загальної роботи підприємства, так і окремих видів продукції
- рівень продуктивності праці;
- частина на ринку продукції, що її виготовляє підприємство;
- тенденції до зростання показників.

Ефективність управління виробничими процесами як матеріального, так і нематеріального характеру визначається такою системою показників:

- дотримання плану-графіка випуску продукції чи виконання робіт;
- вчасність і точність вирішення проблем, що виникають в процесі виробництва;
- прийнятність і зрозумілість управлінських рішень;
- готовність до нововведень.

Особливе місце в управлінській діяльності займає управління персоналом підприємства. Досвід, здібності, намір і очікування співробітників формують успіх діяльності підприємства. Важливими є не лише професійні вміння працівників, а й рівень і форми міжлюдських відносин на підприємстві.

Ефективність управління персоналом можна оцінити за такими критеріями:

- задоволення роботою окремих працівників та окремих груп працівників;
- кількість скарг на роботу керівників відповідного рівня;
- кількість звільнень працівників;

рівень ініціативності в колективі підприємства; довіра до керівників всіх рівнів.

Отже, рівень професійності управління та відповідність сформованим критеріям забезпечує певний рівень ефективності господарювання на підприємстві. При тому для забезпечення загальної економічної ефективності управління важливим є забезпечення як ефективності виробничих процесів, так і ефективності управління персоналом підприємства. Поєднання всіх видів ефективності зумовлює успіх підприємства в цілому.

4. Планування діяльності підприємства

Використання підприємством методів планування своєї діяльності значно підвищує можливість його надійного довготривалого існування та розширення діяльності на ринку. Завдяки плануванню значно покращується управління підприємством і його реагування на будь-які зміни зовнішніх умов, що їх надає ринок. Крім того, планування зумовлює таке:

1. примушує керівництво постійно думати про майбутнє підприємства;

2. дозволяє здійснювати координацію роботи підрозділів підприємства;
3. забезпечує показниками діяльності, які необхідно контролювати;
4. робить підприємство стійкішим до змін зовнішніх умов.

Економічна діяльність підприємства здійснюється за загальним планом, який у свою чергу складається з більш чи менш деталізованих планів структурних підрозділів.

Еперішня і майбутня діяльність підприємства пов'язується в плануванні за допомогою окремих видів планів:

- короткотермінових;
- середньотермінових;
- довготермінових.

Планування на довготривалу перспективу називається стратегічним, на короткотривалий період — оперативним плануванням діяльності підприємства. Крім того, загальне планування складається з окремих планів, які повинні узгоджуватись один з одним.

Група планування на підприємстві перед початком складання планів повинна виявити і врахувати ряд факторів для забезпечення реальності і достовірності планових показників.

По-перше, необхідним є вивчення загальних тенденцій розвитку економіки країни, галузі та ринку власних товарів і встановлення залежностей показників власного довготермінового планування та отриманих результатів досліджень.

По-друге, на основі показників стратегічного планування діяльності підприємства належить встановити показники для загального плану діяльності на поточний період.

По-третє, на основі загального поточного плану розробити поточні плани діяльності окремих підрозділів підприємства.

По-четверте, забезпечити необхідне узгодження окремих планів та їх раціональне поєднання для досягнення показників загального поточного плану підприємства.

По-п'яте, в'яснити, яка інформаційна система повинна бути використана для обґрунтування загального й окремих планів діяльності підприємства.

По-шосте, з'ясувати як забезпечити процес планування на кожному робочому місці.

По-сьоме, виробити підходи до контролю за виконанням планових показників від окремого працівника до підприємства в цілому.

Як уже вище сказано, поточний план діяльності підприємства складається здебільшого на 1 рік і включає загальний план діяльності підприємства та окремі плани діяльності підрозділів.

В реальному житті процес планування не обмежується послідовністю, показаною на рис.2.5, а є процесом, який може повторюватися або почергово рухатись то вперед, то назад, використовуючи систему внутрішніх зв'язків та коригувань.

Схема складання зведеного (основного) плану підприємства починається з нижчого рівня управління, тобто керівники підрозділів підприємства складають плани, що стосуються їх видів діяльності. Далі ці плани послідовно узагальнюють на середньому рівні керівництва і координують на вищому рівні керівництва.

Суть цієї схеми полягає в тому, що представники практично всіх структурних підрозділів повинні брати участь у розробленні зведеного плану підприємства. План, нав'язаний „згори”, може викликати певний опір у підрозділах підприємства. Складання ефективного плану та контроль за його виконанням можливий лише за участю всіх підрозділів підприємства.

Надзвичайно важливим для підприємства є формування стратегічних планів виробничої діяльності, які визначають його майбутню перспективу. Стратегічне планування є набором

дій і рішень, які приймає керівництво для досягнення поставлених цілей. В процесі стратегічного планування вирішуються чотири основні завдання: розподіл ресурсів, адаптація до зовнішнього середовища, внутрішнє координування, організаційне стратегічне прогнозування.

В системі стратегічного планування відсутнє твердження, що прогнозовані події обов'язково повинні перевершити попередні досягнення, та що майбутнє обов'язково можна вивчити методами екстраполяції. Тому при стратегічному плануванні використовують метод аналізу розривів між цілями та досягнутими результатами.

Економічна стратегія підприємства поділяється на такі складові:

- товарна стратегія;
- стратегія ціноутворення;
- стратегія взаємодії з ринками виробничих ресурсів;
- стратегія інвестиційної діяльності підприємства;
- стратегія збуту (розподілу);
- стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- стратегія стимулювання персоналу підприємства.

Товарна стратегія підприємства визначає способи узгодження перспективних завдань з потенційними можливостями ринку і ресурсів підприємства; розроблення правил формування товарного асортименту, які забезпечують конкурентні переваги та отримання економічного прибутку в довгостроковій перспективі.

Стратегія ціноутворення виробляє правила ефективної цінової політики на різних ринках або сегментах ринку з метою залучити споживачів до купівлі товарів підприємства, сформуванню кола споживачів, які є постійними клієнтами підприємства.

Стратегія взаємодії з ринками виробничих ресурсів дозволяє вибрати постачальників виробничих ресурсів, які найбільше підходять підприємству за рядом параметрів: ціна, якість, можливість надання знижок тощо. Ця стратегія тісно пов'язана зі стратегією зниження виробничих витрат.

Стратегія збуту (розподілу) передбачає розвиток каналів збуту товару з метою скорочення шляху від виробника до споживача, збільшення обсягів реалізації, впровадження заходів із стимулювання збуту.

Стратегія інвестиційної діяльності підприємства дозволяє здійснити вибір методів підтримання матеріально-технічної бази і товарно-матеріальних запасів підприємства на рівні, що забезпечує постійне зростання конкурентного статусу підприємства.

Стратегія зниження виробничих витрат повинна базуватися на аналізі всіх витрат „технологічного ланцюга" та виробити напрямки зниження витрат від початку виробничого процесу до просування товарів на ринок до потенційних споживачів.

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства включає набір правил поведінки на ринку як в ролі експортера, так і в ролі імпортера товарів та послуг. Вона визначає принципи здійснення експортно-імпортних операцій з врахуванням чинного в межах країни і поза її межами законодавства.

Стратегія стимулювання персоналу повинна забезпечити формування таких стимулів, які б змусили працівників орієнтуватися не на сьогомо-ментний успіх, а працювати на довготривалу перспективу й інтереси підприємства в цілому.

Сучасні темпи змін зовнішнього середовища, в якому працює підприємство, інноваційні чинники впливу на підприємство є настільки потужними, що стратегічне планування є єдиним можливим способом прогнозування майбутніх досягнень та проблем, що виникають

при цьому. Знання того, що підприємець хоче досягнути, допомагає обрати прийнятні варіанти дій. Стратегічне планування сприяє зниженню ризику при прийнятті управлінських рішень.

Управління підприємством — це особливий вид інтелектуальної діяльності, основним завданням якого є забезпечення досягнення цілей підприємства.

Процес управління підприємством охоплює три основні аспекти: рівні управління, ефективність управління, принципи управління.

Планування діяльності підприємства — це процес, який дає ряд істотних переваг: покращання управління підприємством, реагування на зміни зовнішніх умов, ініціювання зміни внутрішніх чинників, які служать поліпшенню діяльності роботи підприємства.

Існує три типи планів, які в цілому пов'язують теперішню діяльність з віддаленою перспективою: короткотермінові, середньотермінові та довготермінові плани.

Формуючи перспективні плани діяльності підприємства, необхідно врахувати ряд чинників: тенденції розвитку економіки, фактичний стан підприємства та галузі і місце підприємства всередині галузі в перспективі.

Планування діяльності підприємства поділяють на поточне та стратегічне.

Поточне планування складається здебільшого на період в 1 рік та включає: план реалізації продукції, виробничий план, план виробничих потужностей, план залучення персоналу, план матеріально-технічного постачання, план виробничих запасів та запасів готової продукції, фінансовий план, прогнозовані показники прибутку та прогнозований баланс.

Стратегічне планування підприємства здійснюється на довготермінову перспективу та включає формування декількох стратегій: товарної, ціноутворення, взаємодії з ринками виробничих ресурсів, інвестиційної діяльності, зниження виробничих витрат, зовнішньоекономічної діяльності, стимулювання персоналу підприємства..

Загалом використання стратегічного та поточного' планування формує знання того, що підприємство хоче досягти і які для цього найбільш прийнятні варіанти дій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України : від 28.06.1996 № 254к/96-ВР : станом на 1 січ. 2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text>
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов обігу земель сільськогосподарського призначення : Закон України від 31.03.2020 № 552-ІХ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/552-20#Text>
3. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України : Закон України від 23.03.2000 № 1602-ІІІ : станом на 2 груд. 2012 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1602-14#Text>
4. Про зайнятість населення : Закон України від 05.07.2012 № 5067-VI : станом на 12 верес. 2025 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17#Text>
5. Про засади державної регіональної політики : Закон України від 05.02.2015 № 156-VIII : станом на 1 січ. 2025 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19#Text>
6. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11.01.2001 № 2210-ІІІ : станом на 16 трав. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14#Text>
7. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ : станом на 26 груд. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
8. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-ІV : станом на 31 берез. 2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>
9. Про ліцензування видів господарської діяльності : Закон України від 02.03.2015 № 222-VIII : станом на 31 жовт. 2025 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text>
10. Про місцеві державні адміністрації : Закон України від 09.04.1999 № 586-XIV : станом на 8 січ. 2025 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/586-14#Text>
11. Про підприємництво : Закон України від 07.02.1991 № 698-ХІІ : станом на 11 лют. 2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text>
12. Економіка підприємства: підручник / В. В. Козик, О. Ю. Ємельянов, О. Я. Загорецька [та ін.]. Львів : Новий Світ-2000, 2025. 278 с.
13. Балацький О. Ф., Теліженко О. М. Економічний потенціал підприємства : навчальний посібник. Суми : Університетська книга, 2025. 724 с.
14. Горбач Л. М., Котлярів В. О. Економіка підприємства : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2024. 620 с.
15. Економіка і бізнес: підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с.
16. Економіка підприємства : навчальний посібник (у схемах і таблицях) / П. А. Фісуненко, Н. І. Верхоглядова, Н. О. Фісуненко ; за ред. Фісуненко П. А. Дніпро : ДДУВС, 2024. 150 с.
17. Економіка підприємства : підручник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми : Університетська книга, 2025. 874 с.
18. Економіка підприємства : підручник / за ред. Л. Л. Ковальської, І. В. Кривов'язюка. Київ : Кондор, 2024. 700 с.
19. Економіка підприємства : підручник. у 3 т. / за ред. А. В. Непрана, І. Ю. Шевченко. Харків : Іванченка І. С., 2024. Т. 1. 537 с.
20. Економіка підприємства : підручник. у 3 т. / за ред. А. В. Непрана, І. Ю. Шевченко. Харків : Іванченка І. С., 2024. Т. 2. 589 с.
21. Економіка підприємства : підручник. у 3 т. / за ред. А. В. Непрана, І. Ю. Шевченко. Харків : Іванченка І. С., 2024. Т. 3. 528 с.
22. Економіка підприємства : підручник. у 3 ч. Ч. 1 / А. А. Мазаракі, Г. В. Блакита, Г. В. Ситник та ін. ; за ред. А. А. Мазаракі. Київ : ДТЕУ, 2022. 432 с.
23. Калініченко О. В., Плотник О. Д. Економіка підприємства : практикум. Київ : Кондор, 2025. 600 с.
24. Кривов'язюк І. В. Економіка інноваційного підприємства : навчальний посібник. 3-тє вид.,

- переробл. і доп. Суми : Університетська книга, 2021. 344 с.
25. Лисак О. І., Андрєєва Л. О., Болтянська Л. О. Економіка підприємства : навчальний посібник. Мелітополь : Люкс, 2020. 272 с.
 26. Шарко М. В., Мешкова-Кравченко Н. В., Радкевич О. М. Економіка підприємства : навчальний посібник. Суми : Університетська книга, 2025. 436 с.

Начальне видання

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ

Конспект лекцій

Укладач: **Табацкова** Ганна Вячеславівна

Формат 60*841/16. Ум.друк.арк. _____

Тираж _____ 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.