

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

І.О. Мельник

ЕКОНОМІКА І ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА

Конспект лекцій для здобувачів вищої освіти
спеціальності 074 «Публічне управління та адміністрування»

МИКОЛАЇВ
2019

УДК 330.101:658.1
М48

Автор: І.О. Мельник

Рекомендовано до друку рішенням методичною комісією факультету менеджменту Миколаївського національного аграрного університету від 26.04.2019р., протокол № 9

Рецензенти:

Стройко Т.В. – доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського

Вишнеvsька О.М. – доктор екон. наук, декан обліково-фінансового факультету Миколаївського національного аграрного університету

Мельник І. О.

Е45 Економіка і фінанси підприємства : конспект лекцій / І. О. Мельник. – Миколаїв : МНАУ, 2019. – 98 с.

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

УДК 330.101:658.1

© Миколаївський національний
аграрний університет, 2019
© Мельник І.О.,
2019

ЗМІСТ

ТЕМА 1: Предмет і методи курсу “Економіка і фінанси підприємства”.....	3
ТЕМА 2: Економічний зміст підприємства та основи підприємницької діяльності.....	6
ТЕМА 3: Земельні ресурси та ефективність їх використання.....	10
ТЕМА 4: Трудові ресурси та продуктивність праці	14
ТЕМА 5: Матеріально-технічна база підприємств.....	18
ТЕМА 6: Основні фонди (основний капітал) і виробничі потужності підприємств.....	24
ТЕМА 7: Інвестиційні ресурси та ефективність їх використання.....	31
ТЕМА 8: Оборотні фонди (оборотний капітал) і фонди обігу.....	35
ТЕМА 9: Нематеріальні ресурси підприємства.....	39
ТЕМА 10: Інтенсифікація виробництва в підприємствах.....	42
ТЕМА 11: Інноваційні процеси та НТП.....	45
ТЕМА 12: Витрати виробництва і собівартість продукції.....	48
ТЕМА 13: Якість і конкурентоспроможність продукції.....	55
ТЕМА 14: Спеціалізація, концентрація та галузева структура аграрних підприємств.....	59
ТЕМА 15: Агропромислова інтеграція.....	64
ТЕМА 16: Ціноутворення на продукцію.....	67
ТЕМА 17: Економічна результативність та ефективність діяльності.....	71
ТЕМА 18: Економічна конкуренція.....	74
ТЕМА 19: Планування діяльності підприємств.....	85
ТЕМА 20: Матеріально-технічне забезпечення підприємств.....	90
ТЕМА 21: Управління підприємством.....	94

ТЕМА 1: “ПРЕДМЕТ І МЕТОДИ КУРСУ “ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ”

План

1. Сільське господарство як галузь народного господарства у формуванні ринкового середовища.
2. Особливості сільськогосподарського виробництва.
3. Предмет науки.
4. Спільне та різниця між політекономією, макроекономікою, мікроекономікою.
5. Методологія науки.
6. Методи науки: загальні і спецефічні.

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

Сільське господарство – одна з основних галузей економіки України, на яку припадає близько 20% загального обсягу валового продукту. У Білорусії і Казахстані цей показник сягає 13%, в Росії – 7%, в Грузії – більше половини, Вірменії, Азербайджані, Киргизії та Узбекистані – близько третини. У соціально-економічному розвитку країни с.г. полягає особливе місце. Продукти С.Г. і промислові товари, що виробляються із с-г сировини, становлять 75% фонду народного споживання. У валовому суспільному продукті частина с.г. в середньому складає до 20%.

С.Г. забезпечує понад 23% загальної суми національного доходу країни. Основні виробничі фонди с.г. 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 с.г. 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.

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. С.г. просторово роззереднино, що спричиняє великі обсяги внутрішньогосподарських перевезень вантажів.
7. На відміну від промисловості частина одержаної продукції використовується в подільшому 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 АПК 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. *Предмет науки.*

Предметом дисципліни “Економіка підприємств” є:

- обґрунтування можливостей для повнішого використання наявного виробничого потенціалу аграрних підприємств в умовах ринкових відносин;
- вивчення витрат виробництва і собівартості продукції
- дослідження причин зміни обсягу виробництва продукції та її впливу на ціни і доходи підприємств;
- вивчення спеціалізації підприємств;
- вивчення якості с-г продукції, обґрунтовує можливості її підвищення і ступінь впливу на прибутковість виробництва;

4. *Спільне та різниця між політекономією, макроекономією, мікроекономією.*

Наука “Економіка аграрних підприємств”, як і політична економія, макроекономіка і мікроекономіка, є економічною наукою. Спільним для них є те, що всі вони досліджують виробничі відносини між людьми і дію економічних законів та закономірностей у процесі виробництва, розподілу та споживання матеріальних благ.

Істотна різниця між політекономією та макроекономією, з одного боку, і економією підприємств, з іншого, полягає в різних рівнях здійснюваного ними аналізу. Макроекономіка і політекономія досліджують економіку в цілому та її великі підрозділи. Мікроекономіка і економіка підприємства досліджують конкретні економічні суб'єкти – окремі підприємства і галузі, окремі домогосподарства – з акцентом на вивчення виробничих відносин і дії економічних законів та закономірностей при виробництві конкретних видів продукції чи прийнятті економічних рішень на рівні згаданих суб'єктів.

Між політекономією і макроекономією та мікроекономією і економією підприємства існує таке співвідношення як між загальним і окремим: перші з них вивчають загальне, другі – окреме. Між мікроекономією та економією підприємства є принципові відмінності. Мікроекономіка вивчає і досліджує діяльність окремих економічних суб'єктів усіх галузей народного господарства, теоретично аналізує економічні явища на нижчому рівні, спираючись на макроекономічну теорію. Економіка підприємств є більш конкретною наукою. Об'єкт її дослідження – виробничі відносини і економічні закони та закономірності, що виникають і діють лише в аграрних підприємствах і враховують особливості с.г. Предмет цієї науки звужується до вивчення процесу розширеного відтворення в с.г. і організаційних формах його функціонування – аграрних підприємствах.

5. *Методологія науки.*

Методологією науки “Економіка аграрних підприємств” є діалектика. Вона передбачає вивчення явищ, факторів в їх тісному зв’язку і взаємозв’язку, в постійному розвитку від нижчого до вищого, в переході кількості до нової якості, в єдності і боротьбі протилежностей.

Не можливо пізнати істину, якщо явища, факти розглядати окремо, ізольовано, статично, без протиріч, внутрішньо їм притаманних

6. *Методи науки: загальні і спецефічні.*

Методи досліджень:

- Загальні методи пізнання
- Аналіз
- Синтез
- Індукція
- Дедукція
- Абстракція та інші

Специфічні методи і прийоми:

- Економіко-статистичний
- Монографічний
- Розрахунково-конструктивний
- Балансовий
- Нормативний
- Економіко-математичний
- Експериментальний
- Абстрактнологічний

Економіка – наука емпірична, тобто вона базується на достовірних фактах. Тільки практика виступає критерієм істини, правильності та обґрунтованості.

Головні завдання науки:

- Обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності с-г виробництва, зокрема поліпшення використання землі, засобів виробництва і трудових ресурсів;
- Обґрунтування шляхів інтенсивного і екологічно безпечного розвитку с.г.;
- Визначення ефективності впровадження у виробництво нових машин і їх систем, агротехнічних, зооінженерних і ветеринарних заходів;
- Розв’язання проблеми подальшого розвитку, спеціалізації і концентрації виробництва;
- Економічне обґрунтування агропромислової інтеграції;
- Удосконалення ринкових відносин.

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 жо 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 тількимайнот 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 наповнювані 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 взаемокорисну 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: “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 будб-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;

Г) землі водного фонду

Й) землі примисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та ін. Призначення

Земельні ділянки кожної категорії земель, які не надані у власність або користування громадян чи юридичних осіб, можуть перебувати у запасі. За характером використання землі поділяються на дві категорії: землі с-г призначення і лісового фонду, де земля є головним засобом виробництва; землі інших категорій, 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 електророзподач, 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, щл 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 моніторинга 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. Оцінюються 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 місцерозташуванні ділянок.

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

ТЕМА 4: “ ТРУДОВІ РЕСУРСИ ТА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ”

План

1. Особливості праці в с.г.. Трудові ресурси і їх формування.
2. Персонал аграрних підприємств і його характеристики.
3. Забезпеченість аграрних підприємств персоналом. Сезонність виробництва.
4. 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 (**слайд 1**).

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 (сировона, 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 розсереджена
- 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 16-54 р., для чоловіків 16-59р.

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 аграрних 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 (слайд 3) 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 (слайд 4) 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

За кількісними характеристиками (слайд 5)

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. *Забезпеченість аграрних підприємств персоналом. Сезонність виробництва.*

Працебезпеченість виробництва визначається як частка від ділення середньооблікової кількості працівників на площу с-г угідь відповідного підприємства. Але на ефективність с-г виробництва впливає не лише загальне забезпечення трудовими ресурсами, але і їх якісний склад. За інших однакових умов вищих результатів досягають ті підприємства, які краще забезпечені механізаторами, майстрами рослинництва і тваринництва I і II класів, спеціалістами з вищою та середньою освітою.

Для визначення потреби у додатковій найманій праці складають календарний графік робіт, де по кожному місяці визначають потребу в людино-годинах та власний запас праці. Різниця між наявним запасом праці та його потребою у певних місяцях визначає ту кількість люд-год, яка повинна бути відпрацьованою додатково найнятими працівниками. Діленням одержаного результату на місячний фонд робочого часу одного працівника (кількість робочих днів у місяці, помножена на тривалість робочого дня) розраховують потребу в найманих працівниках у відповідному місяці.

Для вимірювання сезонності використовують показники:

- Розмах сезонності – визначається як частка від ділення відпрацьованих люд-год у місяці їх максимальних затрат на відпрацьовані люд-год в місяці мінімальних затрат.
- Показник сезонності – відношення затрат праці або кількості працюючих в найбільш напружений місяць до відповідного середньомісячного показника.
- Коефіцієнт сезонних коливань – відношення середнього місячного відхилення затрат праці до середньомісячних затрат у відсотках.

Шляхи пом'якшення сезонності:

1. Розширення тваринницьких галузей, які вимагають рівномірних затрат часу протягом року.
2. Добір сортів і культур з різним періодом вегетації, різними строками догляду за посівами і збирання врожаю.
3. Комплексна механізація і автоматизація виробництва.
4. Розвиток підсобних промислів і переробних виробництв.

4. *Продуктивність праці і методики її визначення.*

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

Показники продуктивності (слайд):

1. Прямий показник показник продуктивності праці – $P=ВП/Т$, де ВП – обсяг виробленої продукції в натуральному чи грошовому вираженні, Т – затрати праці на виробництво продукції.
2. Зворотній показник продуктивності праці – $P=Тп/Вн$, де Тп – витрати праці на виробництво продукції, люд-год, Вн – 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 працємісткості – $t=Т/Вп$, де Т – кількість затраченого часу, люд-год, Вп – розмір валової продукції в натуральному вираженні.

Шляхи підвищення продуктивності праці (слайд)

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

Вік виходу на пенсію, в дужках - прийняті рішення про підвищення віку

Країна	Офіційний вік виходу на пенсію, в дужках – прийняті рішення про підвищення віку	
	Чоловіки	Жінки
Велика Британія	65 (66)	60 (65)
Італія	65	60 (65)
Німеччина	65 (67)	65 (67)
Словаччина	62	62
США	67	67
Угорщина	62	61 (62)
Україна	60	55
Франція	60 (67)	60 (67)
Швеція	65	65
Японія	65	65

ТЕМА 5: “МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНА БАЗА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ”

План.

1. Поняття та особливості матеріально-технічної бази аграрних підприємств.
2. Функціональна роль матеріально-речових елементів основних виробничих фондів та їх місце у формуванні енергетичних ресурсів.
3. Енергетичні ресурси с.г.
4. Витрати на утримання техніки і економічні підходи до обґрунтування беззбитковості їх роботи і заміни.
5. Тракторний парк і ефективність його використання.
6. Ефективність використання комбайнового парку
7. Транспортні засоби аграрних підприємств і ефективність їх використання.
8. Поновлення господарств технікою.
9. Виробничі будівлі та споруди і ефективність їх використання.

1. *Поняття та особливості матеріально-технічної бази аграрних підприємств.*

Найважливішою складовою частиною продуктивних сил є матеріально-технічна база. Матеріально-технічна база с.г. – це сукупність засобів і предметів праці, які використовуються в с-г виробництві. Вона включає речові елементи продуктивних сил галузі і створює відповідні матеріальні умови виробництва с-г продукції.

Засоби виробництва:

- земля як головний засіб с-г виробництва;
- трактори, мотори комбайнів, автомобілів, стаціонарних двигунів, електросилові установки, робоча худоба. Це все енергетичні ресурси с.г.;
- с-г машини і знаряддя, обладнання ферм і машини для приготування кормів, інші робочі машини, які застосовуються в с.г., електромережі, водопроводи;
- виробничі приміщення, будівлі, споруди, транспортні засоби та шляхи;
- продуктивна худоба та птиця;
- корми, насіння, органічні і мінеральні добрива, засоби хімізації та інші засоби виробництва в с.г.

Речові і структурні особливості МТБ:

- Найважливішою складовою частиною МТБ є земля – головний засіб с-г виробництва.
- МТБ с.г. значно залежить від природних умов і характеризується зональними особливостями с-г виробництва.
- МТБ с.г. формується і розвивається з урахуванням сезонного характеру виробництва. Це потребує додаткових витрат і впливає на ефективність використання МТБ.
- Невід’ємною складовою частиною МТБ с.г. є живі організми – продуктивна і робоча худоба, молодняк тварин, птиця, багаторічні насадження тощо. В с.г. тісно переплітаються економічні і біологічні процеси.
- Складовою частиною МТБ є засоби виробництва, які створюються безпосередньо в с.г. (продуктивна худоба, корми, насіння, органічні добрива)

Науково-технічний процес є визначальним фактором МТБ с.г. НТП – це процес постійного вдосконалення засобів виробництва, технологій, організації і управління виробництвом на основі широкого використання наукових досліджень.

2. *Функціональна роль матеріально-речових елементів основних виробничих фондів та їх місце у формуванні енергетичних ресурсів.*

Механізація с.г. – це процес заміни рчної праці машиною, окремих машин – системою машин, а також впровадження автоматизованих систем.

Система машин – це сукупність різних видів техніки, яка забезпечує послідовне і безперервне виконання робіт у виробничому процесі. Рівень механізації визначається відношенням обсягу механізованих робіт до загального обсягу робіт у галузі. Цей показник характеризує розвиток МТБ у с.г. Складові основних фондів (основного капіталу)

мають різне цільове призначення і відрізняються своєю функціональною роллю при створенні матеріальних благ. За цією ознакою можна виділити 3 групи засобів праці

1 група. Це засоби праці, що безпосередньо самі виробляють продукцію: продуктивна худоба, багаторічні насадження в плодоносному віці.

2 група. Засоби праці, що сприяють підвищенню продуктивності праці: робочі і силові механізми, транспортні засоби, комбайновий парк, автоматичні лінії, засоби механізації тваринницьких приміщень, різні прилади та устаткування.

3 група. Засоби, що створюють сприятливі умови для нормального виробничого процесу: тваринницькі приміщення, складські приміщення, споруди, літні табори по утриманню худоби.

Частина засобів праці мають певну енергетичну потужність.

3. *Енергетичні ресурси с.г.*

Найбільш активною частиною МТБ с.г. є енергетичні ресурси, які включають потужність механічних двигунів (тракторів, комбайнів, автомобілів та ін.), електромоторів, електроустановок і робоча худоба.

Показники забезпечення енергетичними ресурсами:

- Енергозабезпеченість с.г. – кількість енергетичних потужностей (к.с.) з розрахунку на 100 га посівної площі, ріллі або с-г угідь;
- Енергоозброєність праці - кількість енергетичних потужностей (к.с.) з розрахунку на одного середньорічного працівника, зайнятого в с-г виробництві;
- Електроозброєність праці – це кількість електроенергії, використаної на виробничі потреби з розрахунку на одного середньорічного працівника с-г виробництва.

4. *Витрати на утримання техніки і економічні підходи до обґрунтування беззбитковості їх роботи і заміни.*

Постійні – витрати володіння, які не залежать від використання техніки – кількості годин роботи або виконаного обсягу роботи. Змінні – безпосередньо пов'язані з її експлуатацією: витрати на паливо і мастила, ремонт, оплата праці робітників, які її обслуговують, інші витрати.

Постійні витрати + змінні витрати = сукупні витрати

Собівартість одиниці робіт = сукупні витрати / обсяг виконаних робіт в ум.ет.га

Визначення беззбитковості роботи техніки:

$$O = \frac{P_v}{V_n - Z_v}, \text{ де}$$

O – обсяг робіт, за якого досягається беззбитковість роботи,

P_v – постійні витрати на утримання техніки протягом року,

V_n – вартість підряду техніки за одиницю роботи, грн.,

Z_v – змінні витрати на утримання техніки в розрахунку на одиницю роботи, грн.

5. *Тракторний парк і ефективність його використання.*

$$\text{Ступінь забезпеченості} = \frac{\text{Наявність} \cdot \cdot \cdot \text{тракторів}}{\text{Нормативна} \cdot \cdot \cdot \text{потреба}};$$

$$P_t = \frac{O_n}{D \times K_k \times K_z \times K_n \times K_m}, \text{ де}$$

P_t – потреба в певній групі тракторів,

O_n – обсяг робіт у змінних нормах, що повинні бути виконані в піковому періоді,

D – кількість днів у піковому періоді,

K_k – коефіцієнт використання календарного періоду,

Кз – коефіцієнт змінності,

Кн – коефіцієнт виконаних змінних норм виробітку,

Кт – коефіцієнт технічної готовності

Умовно-еталонні трактори ДТ-75, Т-74, Т-75 з нормативним виробітком 7 га.

Кількість виконаних нормозмін*змінний еталонний виробіток = умовно-еталонні трактори

Ступінь ефективності використання тракторного парку визначається за такими трьома групами показників:

I. Показники інтенсивності використання тракторного парку:

- Коефіцієнт використання тракторного парку, визначається діленням тракторо-днів у роботі на тракторо-дні перебування в господарстві;
- Відпрацювання одним трактором машино-днів, розраховується діленням всього обсягу відпрацьованих тракторним парком машино-днів на середньорічну кількість тракторів;
- Відпрацювання одним трактором машино-змін, визначається діленням усього обсягу відпрацьованих машино-змін на середньорічну кількість тракторів;
- Відпрацювання одним трактором нормозмін визначається аналогічно, лише в чисельнику – виконані тракторним парком нормозміни;
- Коефіцієнт змінності, визначається як співвідношення відпрацьованих машинозмін до відпрацьованих машино-днів.

II. Показники продуктивності використання тракторного парку:

- Річний виробіток умовно-еталонних гектарів одним трактором, визначається діленням загального обсягу виконаних тракторним парком робіт, включаючи стаціонарні, земляні і транспортні в умовно-еталонному визначенні, на середньорічну кількість тракторів;
- Змінний виробіток одним трактором, розраховується діленням загального обсягу виконаних тракторним парком робіт на кількість відпрацьованих ним машино-змін;
- Денний виробіток одним трактором, визначається аналогічно, лише в знаменнику беруться відпрацьовані машино-дні;
- Коефіцієнт виконання тракторним парком норм виробітку, розраховується діленням виконаних нормозмін на відпрацьовані машино-зміни.

III. Показники економічності використання тракторного парку:

- Собівартість одного умовно-еталонного гектара, визначається діленням усіх витрат на експлуатацію тракторів, с-г машин і знарядь на загальний обсяг робіт в умовно-еталонних гектарах, виконаних тракторним парком;
- Витрати палива на 1 ум.ет.га.

Для визначення економічної ефективності використання всього МТП, включаючи не лише силові (трактори), а й робочі машини, розраховують показник виходу валової продукції рослинництва на 1 грн. вартості цих машин. З підвищенням цього показника створюються необхідні економічні передумови для швидкої окупності витрат на придбання техніки і її заміни на більш продуктивну.

б. Ефективність використання комбайнового парку

Для визначення ефективності використання комбайнів та інших складних машин використовують аналогічну систему показників. Обсяг виконаних робіт комбайнами обчислюють у фізичних га зібраної площі.

Одним з показників ефективності роботи комбайнового парку є намолот зерна.

Економічна ефективність впровадження нових машин або нових систем машин визначається за показниками:

- Зниження затрат праці з розрахунку на одиницю роботи (1 га земельної площі, голову худоби, на 1 т і т.д.), розмір його визначають порівняно з попереднім рівнем затрат за формулою:

$$Зп = \frac{Пс - Пн}{Пс} \times 100, \text{ де}$$

Зп – зниження затрат праці, %

Пс і Пн – затрати праці на одиницю роботи при використанні відповідно старої і нової техніки, люд-год.

- Зниження експлуатаційних витрат з розрахунку на одиницю виконаних робіт. Ці витрати включають оплату праці з нарахуваннями, амортизацію, поточний ремонт, пальне і мастильні матеріали, електроенергію:

$$Зв = \frac{Вс - Вн}{Вс} \times 100, \text{ де}$$

Вс і Вн – експлуатаційні витрати на одиницю роботи при використанні відповідно старої і нової техніки.

- Зниження питомих капітальних вкладень при впровадженні нової техніки. Питомі капітальні вкладення – це витрати на придбання окремої машини або їх комплексу з розрахунку на одиницю роботи (1 га земельної площі, голову худоби, 1 т продукції):

$$Зк = \frac{К1 - К2}{К2} \times 100, \text{ де}$$

К1, К2 – питомі капітальні вкладення при використанні відповідно старої і нової машини або їх системи, грн;

- Строк окупності додаткових вкладень у нову техніку

$$Т = \frac{К2 - К1}{В1 - В2}, \text{ де}$$

Т – строк окупності додаткових капітальних вкладень у нову техніку, років

- Зниження приведених витрат з розрахунку на одиницю роботи. Приведені витрати – це сума річних виробничих витрат і капітальних вкладень, приведених до річної розмірності за допомогою нормативного коефіцієнта їх ефективності:

$$Вп = С = Ен \times К, \text{ де}$$

С – річні виробничі витрати (собівартість) на одиницю роботи при використанні певної машини або системи

К – капітальні вкладення на одиницю роботи за даним варіантом механізації, грн.

Ен – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень.

Нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень – це обернений показник до строку їх окупності.

7. *Транспортні засоби аграрних підприємств і ефективність їх використання.*

Показники інтенсивності:

- Коефіцієнт використання автопарку, визначається діленням автомобіле-днів перебування в господарстві на автомобіле-дні в роботі;
- Коефіцієнт технічної готовності, розраховується діленням різниці між автомобіле-днями перебування в господарстві і автомобіле-днями в ремонті на автомобіле-дні перебування в господарстві;
- Середня технічну швидкість, обчислюють діленням загального пробігу автомобілів на час перебування в русі;
- Середня експлуатаційна швидкість, є часткою від ділення загального пробігу на час перебування автомобілів у дорозі;
- Середня відстань перевезень 1 тонни вантажу, яку розраховують діленням вантажообороту в тонно-кілометрах на загальну кількість перевезеного вантажу в тоннах;
- Середньодобовий пробіг автомобіля в кілометрах, який визначають діленням загального пробігу автомобілів на автомобіле-дні в роботі;

- Коефіцієнт використання пробігу, дорівнює відношенню пробігу автомобілів з вантажем до загального пробігу;
- Коефіцієнт використання вантажопідйомності, розраховується за формулою:

$$K_{во} = \frac{Зво - Воп}{Пв \times Вп}, \text{ де}$$

$K_{во}$ – коефіцієнт використання вантажопідйомності

$Зво$ – загальний ванжооборот, т-км

$Воп$ – вантажооборот причепів, т-км

$Пв$ – пробіг з вантажем, км

$Вп$ – вантажопідйомність середньооблікового автомобіля, т

Показники продуктивності автотранспорту:

Виробіток автомобілів на одну середньооблікову автомобіле-тонну:

$$Ва = \frac{Вт}{Атд \div 365}, \text{ де}$$

$Вт$ – кількість перевезених вантажів, т

$Атд$ – автомобіле-тонно-дні.

Кількість тонно-кілометрів на середньооблікову автомобіле-тонну в т-км:

$$Вткм = \frac{Зво}{Атд \div 365}$$

Показники економічності автотранспорту:

Собівартість тонно-кілометра, яка визначається діленням прямих експлуатаційних витрат по автотранспорту на вантажооборот,

Прямі експлуатаційні витрати на 100 км пробігу і окремо на тонну перевезеного вантажу, грн.,

Витрати пального на 100 км пробігу і окремо на 100 т-км,

Витрати пального на тонну перевезеного вантажу.

8. .Поновлення господарств технікою.
Самостійно

9. Виробничі будівлі та споруди і ефективність їх використання.

Виробничі приміщення, споруди, транспортні засоби і дороги входять до складу МТБ. За класифікацією до виробничих приміщень належать корівники, свинарники, комори, кормокухні, зерносховища, гаражі, ремонтні майстерні та інші будівлі; до споруд – силосні, овоче- і картоплексховища, теплиці, іригаційні і меліоративні споруди, артезианські колодязі і водонапірні башти, електромережі, дороги з твердим покриттям.

Серед будівель і споруд у с.г. розрізняють виробничі приміщення і споруди с-г і не с-г призначення, а також невиробничі, що забезпечують соціальний розвиток села. Невиробничі є основою створення стабільних трудових колективів. Виробничі призначені для ефективного використання виробничого потенціалу с.г. з використанням відповідних будівель і споруд організується ефективне зберігання с-г продукції, зменшуються її втрати і поліпшується якість.

Економічна ефективність використання виробничих приміщень і споруд характеризується такими показниками: вартістю валової продукції і прибутком і розрахунку на 1000 грн. балансової вартості будівлі або споруди, затратами праці на обслуговування 1 голови худобі виробництва 1 ц продукції, собівартістю 1 ц продукції, вартістю будівель і споруд з розрахунку на 1 голову, 1 т продукції, 1 м².

Продуктивна і робоча худоба.

Як засоби виробництва різні види продуктивної худоби переробляють корми і виконують функції “біологічних машин” з виробництва цінних продуктів харчування і сировини для промисловості. Від раціонального використання продуктивної худоби залежить ефективність функціонування всіх інших засобів виробництва в тваринництві – виробничих приміщень, споруд, обладнання ферм, машин для кормовиробництва, кормів тощо.

Напрями підвищення ефективності використання продуктивної худоби:

- створення міцної кормової бази, поліпшення поживності і збалансованості кормових раціонів,
- удосконалення породних і племінних якостей худоби і птиці,
- поліпшення технології виробництва продукції на основі впровадження інтенсивних та індустріальних методів і своєчасного проведення ветеринарних заходів.

ТЕМА 6: “ОСНОВНІ ФОНДИ (ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ) І ВИРОБНИЧІ ПОТУЖНОСТІ АГРАРНИХ 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 знарядь 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 невиробничі 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 невиробничі 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, зацматися 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 не вигідно.

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? І 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: фондівіддача, 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 ($V_{ПС}$)

$$V_{ПС} = П_{П} K_C K_K Ж_{Вч};$$

$П_{П}$ - проектна потужність капіталу, голів реалізації за рік;

K_C – коефіцієнт використання станкомісць

K_K – коефіцієнт корегування проектної потужності,

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

Коефіцієнт використання потужності підприємства

$$K_{ВП} = \Phi_{ВП} : N_{ВП};$$

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

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

Прибуток на одне станкомісце ($П_{PM}$)

$$П_{PM} = П_{PC} C_M$$

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

C_M – вихід живої маси на 1 станкомісце

$$C_M = \frac{365}{D_0} * Ж_M;$$

D_0 – кількість днів відгодівлі свиней до кондиції;

$Ж_M$ – 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 можливість 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: “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 вибраканої 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:

- зрості продуктивності праці;
- збільшенні виходу валової продукції;

- зниження собівартості виробництва продукції.
- Підвищення ефективності капвкладень досягається зп рахунок:
 - скорочення вартості будівництва виробничих об'єктів;
 - 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 8: “ОБОРОТНІ ФОНДИ 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 лушення стерні і підняття зябу, вартістю внесених восени добрив і витратами на їх доставку та внесення в ґрунт під урожай майбутнього року, витратами на насіння і посів озимих, на снігозатримання тощо. 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.

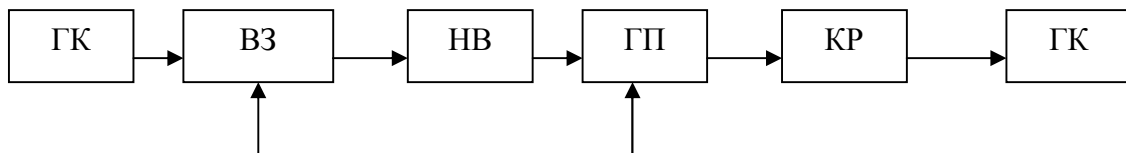
3. *Забезпеченість аграрних підприємств оборотними коштами та його кругообіг*
Показники забезпеченості:

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

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

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

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:

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

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

Обернену величину коефіцієнта обороту називають коефіцієнтом завантаженості.

Тривалість одного обороту оборотного капіталу в днях ($T_{\text{ОБ}}$)

$$T_{\text{ОБ}} = \frac{T_{\text{П}}}{K_{\text{ОБ}}} ;$$

$T_{\text{П}}$ – тривалість періоду, за яких розраховується показник;

$K_{\text{ОБ}}$ – 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 (H_p)

$$H_p = M * K$$

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_k – календарна завантаженість оборотного засобу в обороті;

$$H = C * H_p ;$$

H – 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	= звітного 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%;*

6. *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

Рациональне 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 9: “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

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 репутація 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 ресу

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 власком: 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 (ПЕ_В)

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

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 10: “ІНТЕНСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ”

План.

- 1 Поняття інтенсифікації, інтенсивності й економічного типу розвитку підприємств
- 2 Показники інтенсивності та методика їх визначення
- 3 Основні напрями формування інтенсивного типу розвитку аграрних підприємств.
- 4 Прискорення обороту виробничих ресурсів як важлива умова формування інтенсивного розвитку

Поняття інтенсифікації, інтенсивності й економічного типу розвитку підприємств

Інтенсифікація передбачає скорочення витрат праці на основі впровадження технічних засобів, в результаті чого росте продуктивність живої праці та економія ресурсів.

Економічна сутність інтенсифікації сільського господарства заключається в тому, щоб збільшувати виробництво продукції і знижувати її собівартість не тільки за допомогою збільшення кількісних показників, а й покращення якості, збільшення розміну капіталу, який вкладається в ту ж кількість.

Отже інтенсифікація являє собою процес розвитку виробництва на основі використання якісних факторів росту, на технічному переозброєнні виробництва та удосконаленні його структури, що забезпечує покращення використання виробничого потенціалу і систематичне підвищення ефективності виробництва.

Мета інтенсифікації: за допомогою додаткових витрат одержувати з гектара землі чи голови худоби більше продукції високої якості і дешевше.

Інтенсифікація – це багатогранний процес формування інтенсивного типу розвитку шляхом комплексної механізації та автоматизації виробництва, його хімізації й електрифікації, впровадження енерго- водо- і ресурсозберігаючих технологій та біотехнологій, меліорації землі, вдосконалення організації праці та матеріального стимулювання, поглиблення спеціалізації виробництва і досягнення його раціональної концентрації.

Типи розвитку підприємства

Під **інтенсивністю** слід розуміти концентрацію до оптимального рівня авансованого капіталу на гектар земельних угідь, що забезпечує випереджаюче збільшення виробництва продукції з цієї площі і підвищення ефективності використання вкладених ресурсів.

Економічний тип розвитку – це поняття, що відображає певне динамічне співвідношення між зміною в часі величини авансованого капіталу й обсягу виробництва валової продукції.

Розрізняють такі економічні типи розвитку підприємств: інтенсивний, екстенсивний, зрівноважений, переважно-інтенсивний (інтенсивно-екстенсивний) і переважно екстенсивний (екстенсивно-інтенсивний).

Якщо приріст продукції підприємство одержує лише завдяки підвищенню ефективності використання авансованого капіталу, то в ньому сформувався **інтенсивний тип розвитку** як найефективніший серед інших названих типів відтворення.

Екстенсивний тип розвитку має місце тоді, коли підприємства отримують приріст продукції лише за рахунок приросту ресурсів.

Переважно інтенсивний тип розвитку – частка приросту продукції за рахунок поліпшення використання авансованого капіталу перевищує частку її приросту, одержану завдяки збільшенню його розміру.

Переважно екстенсивний тип розвитку формується в тих підприємствах, де має місце зворотне співвідношення ступеня впливу цих факторів.

За умови, що приріст продукції досягається однаковою мірою за рахунок приросту авансованого капіталу і підвищення ефективності його використання, виникає **зрівноважений тип розвитку**.

Показники інтенсивності та методика їх визначення

Із визначення поняття інтенсивності випливає, що інтенсивність з економічної точки зору включає в себе дві складові: матеріально-речову і результативну.

Показники матеріально-речової складової інтенсивності:

1. По підприємству

- Основний - Вартість авансованого капіталу на 1 га с.-г. угідь = $AK : S$, де S – площа с.-г. угідь

- Основний - Витрати виробництва (BB) на 1 га с.-г. угідь = $BB : S$

- Додатковий - Інтегральний показник інтенсивності використання землі

2. По рослинництву

- Основний - Витрати виробництва в рослинництві (BB_P) на 1 га ріллі = $BB_P : S_P$, де S_P площа ріллі.

- Додатковий - Питома вага інтенсивних культур у структурі посівних площ.

3. По тваринництву

- Основний - Витрати виробництва в тваринництві (BB_T) на 1 га с.-г. угідь = $BB_T : S$

- Додатковий - Щільність відповідного виду тварин на 100 га певних земельних угідь

4. По окремих галузях

- В рослинництві - Витрати виробництва (BB_K) на 1 га посіву культури = $BB_K : S_K$, де S_K – посівна площа культури.

- В тваринництві - Витрати виробництва в певній галузі тваринництва (BB_T) на 1 голову тварин = $BB_T : П_T$, де $П_T$ – поголів'я тварин галузі

Показники результативної складової інтенсивності:

1. По підприємству

- Крефіцієнт віддачі авансованого капіталу за валовою продукцією = $ВП\ с.г. : AK$

- Окупність виробничих витрат (спожитих ресурсів) валовою продукцією = $ВП:BB$

- Ефективність додаткових вкладень у спожиті виробничі ресурси $Е_{дв} = (ВП1 - ВП0) : (BB1 - BB0) = \Delta BB : \Delta BB$

2. По рослинництву

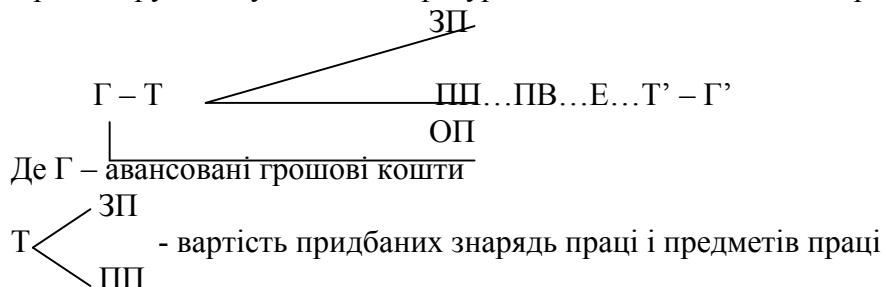
- Окупність поточних витрат рослинництва валовою продукцією рослинництва= $ВПр:ВВр$
- Ефективність додаткових вкладень у спожиті виробничі ресурси рослинництва $Едвр=(ВПр1-ВПр0):(ВВр1-ВВр0)=\Delta ВВр:\Delta ВПр$
- 3. По тваринництву
- Окупність поточних витрат тваринництва валовою продукцією тваринництва= $ВПт:ВВт$
- Ефективність додаткових вкладень у спожиті виробничі ресурси тваринництва $Едвт=(ВПт1-ВПт0):(ВВт1-ВВт0)=\Delta ВВт:\Delta ВПт$
- 4. По окремих галузях
- Окупність поточних витрат галузі валовою продукцією = $ВПг:ВВг$
- Ефективність додаткових вкладень у спожиті виробничі ресурси рослинництва $Едвг=(ВПг1-ВПг0):(ВВг1-ВВг0)=\Delta ВВг:\Delta ВПг$

Основні напрями формування інтенсивного типу розвитку аграрних підприємств.

- Механізація, автоматизація
- Меліорація
- Хімізація
- Електрифікація
- Ресурсо- та енергозберігаючі технології
- Біотехнології
- Спеціалізація і раціональна концентрація
- Прогресивні форми організації й оплати праці

Прискорення обороту виробничих ресурсів як важлива умова формування інтенсивного розвитку

Процес кругообігу авансових ресурсів схематично можна зобразити так



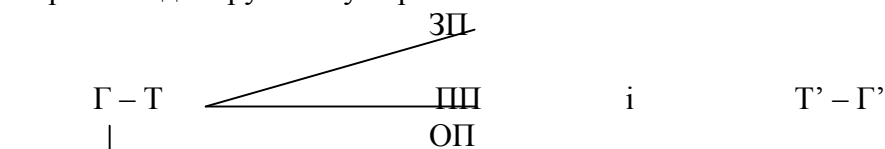
ОП – авансовані кошти на оплату праці

ПВ – процес виробництва

T' – готова продукція

Γ' – грошові кошти, одержані підприємством в результаті реалізації продукції.

З трьох стадій кругообігу перша і остання:



належать до сфери обігу, а друга, де відбувається процес створення споживних вартостей, - до сфери виробництва саме тому друга стадія кругообігу є головною, визначальною.

Показник швидкості обороту авансових ресурсів (K_{ap}) можна визначити за формулою:

$$K_{ap} = \frac{A + MB + \Phi ОП}{\Phi ос + \Phi об + АОП}, \text{ де}$$

A – амортизація,

MB – матеріальні витрати

ФОП – фактичний фонд оплати праці підприємства за рік
 Фос, Фоб – середньорічна вартість відповідно основних виробничих і оборотних фондів
 АОП – авансований фонд оплати праці.
 Валовий продукт (ВП) визначається за формулою:

$$ВП = (Фос * Кос + Фоб * Коб + АОП * Каоп) * Кп$$
, де
 Кос, Коб і Каоп – коефіцієнт обороту відповідно основних, оборотних фондів і авансованого фонду оплати праці
 Кп – коефіцієнт прибутковості.

ТЕМА 11: “ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА НТП”

План.

- 1 Сутність іноваційної діяльності та науковотехнічного прогресу
- 2 Основні напрямки науково-технічного прогресу в АПК
- 3 Методика визначення економічної ефективності окремих нововведень.

1. Сутність іноваційної діяльності та науковотехнічного прогресу

Процеси виробництва:

- Традиційні – характеризують звичайне функціонування підприємства (екстенсивне)
- Іноваційне – розвиток на якісно новому рівні.

Види іноваційних процесів, новин і нововведень:

- **Технічні**
- Організаційні
- Економічні-охоплюють нові методи і форми;
- Соціальні – різні форми активності людей;
- Юридичні – нові і змінні закони та нормативно-правові документи

Сутність науково-технічного прогресу

НТП – це складне і багаторічне поняття, зміст якого можна визначити як постійний прогрес створення нових і вдосконалення існуючих знарядь і предметів праці, виробництва, його організації і управління з метою досягнення більшого економічного ефекту.

Досягнення НТП, його результати називають *новинами* а впроваджені новини у виробництво – *нововведеннями*. Діяльність підприємств щодо запровадження новин у відповідну сферу господарювання називають **іноваційною діяльністю**. НТП більш широке поняття, ніж іноваційний процес (розвиток). Під останнім розуміють сукупність прогресивних, якісно нових змін, що безперервно виникають у часі та просторі. Іноваційний процес є важливою змістовною складовою НТП. Результатом цього процесу є іновації, втілені в кардинально нові або істотно вдосконалені продукти, технології, соціальні послуги, організаційно-економічні рішення, що призводять до істотних змін у виробничій і\або соціальній сферах.

Особливістю іноваційного процесу є те, що ця складова НТП на відміну від інших, де не створюються іновації, охоплює фундаментальні і прикладні дослідження, розробку і проектування, а також виробництво (безпосереднє створення) нового продукту, технології та ін. Суть іноваційного процесу зводиться до створення іновацій і доведення їх до стану, придатного для практичного використання.

Інновації – це обов’язково новини, але не всі новини є інноваціями. Результат НТП – це не лише ті новини, що призводять до значних змін у виробництві та соціальній сфері і якими є інновації, але й ті вдосконалення, що справляють менш істотний вплив на кінцеві результати виробництва і соціальну практику. Такі новини називають локальними – це раціоналізаторські пропозиції, поліпшення окремих техніко-експлуатаційних параметрів техніки, часткові прогресивні зміни в технології виробництва, удосконалення організації виробництва. Вони зумовлюють еволюційні перетворення в діяльності підприємств.

Для ефективного функціонування економіки потрібно, щоб новини запроваджувалися на макрорівні шляхом прогресивних міжгалузевих структурних зрушень і якісних змін у стані продуктивних сил. На мікрорівні завдяки нововведенням підприємства істотно збільшують виробництво продукції, поліпшують її якість, досягають необхідної стабільності в результаті пом’якшення впливу несприятливих природних умов, істотно підвищують продуктивність праці, забезпечують економію ресурсів і, насамперед, енергоносіїв, а також охороняють довкілля, успішно вирішують соціальні питання, пов’язані з докорінною зміною умов праці, життя і побуту людей на селі.

2. *Основні напрямки науково-технічного прогресу в АПК*

Традиційний - задовольняються потреби споживачів у новій техніці, технології, організації виробництва, нових товарах і послугах

Життєзабезпечуваний - наукові розробки і їх втілення спрямоване на збереження екосистеми, ліквідацію і недопущення негативних результатів від інноваційної діяльності.

В агропромисловому комплексі НТП здійснюється за такими основними напрямками: технічним, технологічним, агрохімічним, біологічним, організаційно-економічним.

Технічний напрям передбачає подальшу розробку теорії машин, автоматів і автоматизованих систем, комп’ютеризацію, створення нових і удосконалення існуючих систем машин для виробництва окремих видів с.-г. продукції тощо.

Технологічний – розробку ресурсо-, водо- і енергозберігаючих технологій, теорії і методів програмування продуктивності тварин та врожаїв с.-г. культур на основі нових технологічних рішень.

Агрохімічний – розробку нових безпечніших для людей і навколишнього середовища видів мінеральних добрив, хімічних засобів захисту рослин і тварин, досконаліших способів їх зберігання і внесення, з обґрунтуванням методів найповнішого використання поживних речовин з добрив та ґрунтових запасів і досягнення на цій основі більшого економічного ефекту на кожну грошову одиницю витрат, пов’язаних з хімізацією виробництва.

Біологічний – подальший розвиток традиційної селекції, генної інженерії, розробка нових біотехнологій, створення нових способів діагностики тяжких захворювань тощо.

Організаційно-економічний – реформування власності, створення нових формувань та форм господарювання, вдосконалення форм організації і оплати праці, розробка більш точних методів планування і прогнозування виробництва, обґрунтування найперспективніших критеріїв оцінки ринкової позиції підприємств, забезпечення маркетингових переваг, удосконалення організації виробничих процесів.

3. *Методика визначення економічної ефективності окремих нововведень.*

Види ефективності

- Економічна
- Науково-технічна
- Соціальна

Економічна – характеризується вираженою у вартісних вимірниках показників економії живої та матеріалізованої праці у виробництві, одержаної від використання результатів НДКР у зіставленні із витратами на виконані дослідження.

Науково-технічна – відображає приріс нових наукових знань, призначених для подальшого розвитку науки і техніки.

Соціальна – виявляється у поліпшенні життєвих факторів людей, розвитку охорони здоров'я і культури, науки і освіти, поліпшення екологічних умов та ін.

Перед тим, як впроваджувати те чи інше досягнення НТП у виробництво, аграрне підприємство повинне здійснити його всебічну оцінку з тим, щоб за її результатами можна було б дати альтернативну відповідь на питання про економічну доцільність такого впровадження. Коли нововведення вимагають довгострокових витрат, їх необхідно оцінювати за допомогою методів, описаних в темі 7(капітальні вкладення). За умови, що новини впроваджуються у короткостроковий період тривалістю 1-3 роки, можуть бути використані методики, якими не передбачається дисконтування інвестицій і одержуваних доходів, але вони дають змогу визначити економічну ефективність поточних витрат, пов'язаних з їх використанням у виробництві. Ці методики модифікуються стосовно до специфіки новин та особливостей галузей с-г виробництва, в яких вони впроваджуються.

ТЕМА 12: “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.

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 прямих витрат (без витрат основних матеріалів: кормів, насіння, сировини).

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

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 рослин-ництві	У тварин-ництві	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 Законом України “Про внесення змін до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємства” (від 22.05.1997р.). 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.

Співвідношення “Фактор – продукт” та його аналіз

“Фактор-продукт” – це неординаковий 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.

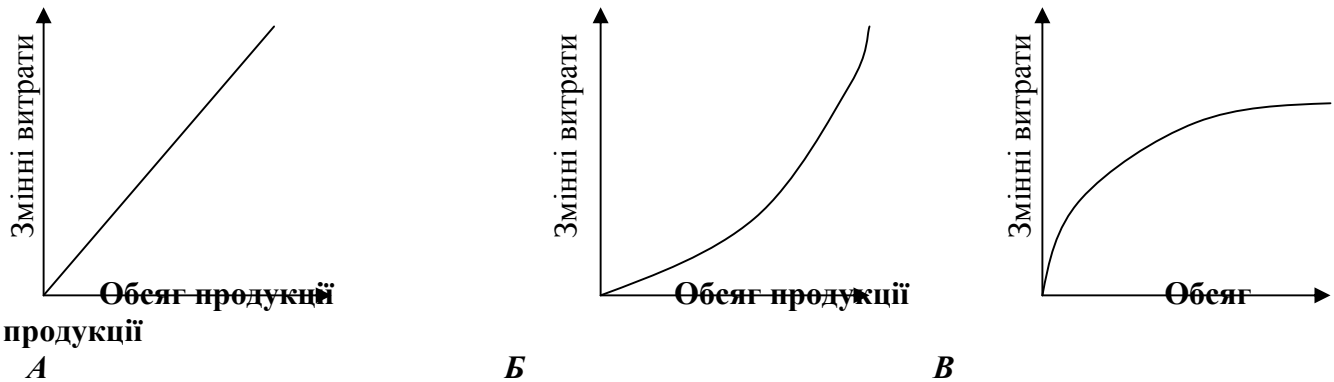
Середній продукт визначають діленням повного продукту на загальний обсяг ресурсу, що використаний для його одержання.

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



Визначення максимального прибутку.

Підприємство може міняти тактику залежно від поставленої мети і ступеня забезпеченості змінними ресурсами.

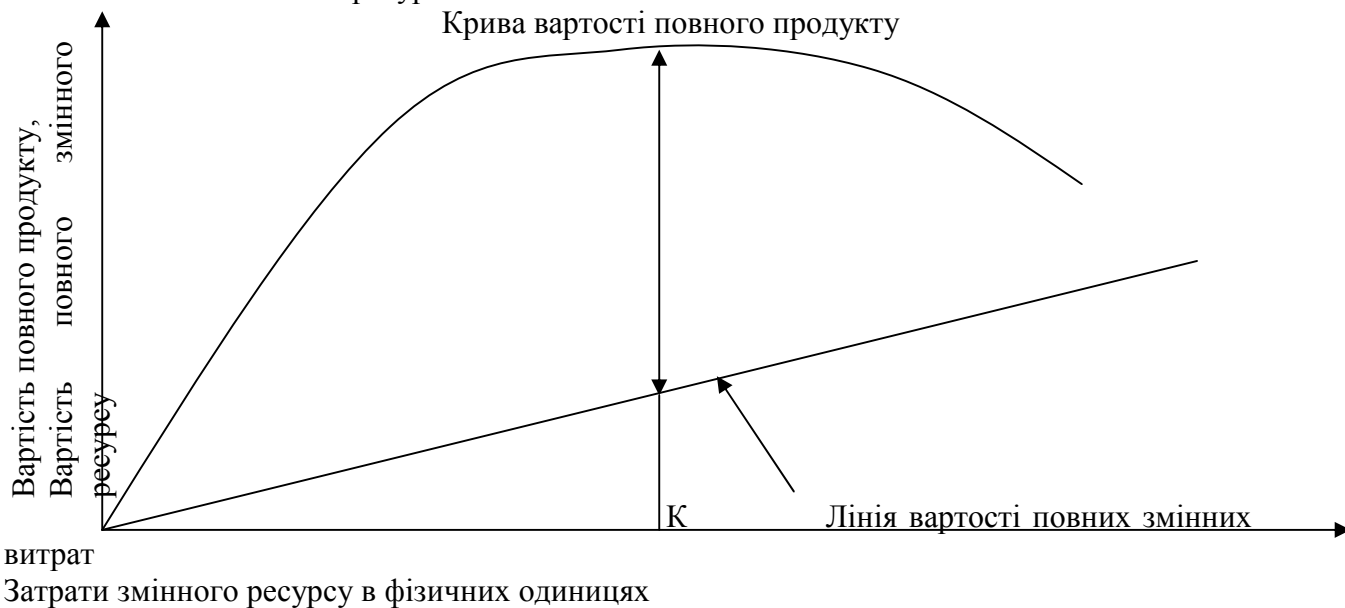


Рис. 3. Визначення обсягу змінного ресурсу, за якого досягається максимальний прибуток на 1 га (1 голову худоби)

↔ Максимальне віддалення по вертикалі.

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.

Послідовність і методи визначення собівартості сільськогосподарської продукції.

В планування і обліку розраховуються і використовуються 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 (солома, 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.

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 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.

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 сільськогосподарському виробництві в наступних циклах відтворення, називається проміжною (насіння, садивний матеріал, корми). Сільськогосподарська сировина (сировинні ресурси) представлена тими видами продукції,

які використовуються для промислової переробки (цукровий буряк, технічні сорти картоплі, значна частка зерна, льонопродукція, соняшник тощо).

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) ціни.

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** ($K_{\text{сорт}}$) 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:

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

де Q_i – обсяг реалізації продукції i го сорту;

$K_{\text{роз}}$ – 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** ($I_{\text{я}}$) розраховується з виразу:

$$I_{\text{я}} = \sqrt{K_3 \cdot K_{\text{я}}},$$

де K_3 – коефіцієнт заліковості;

$K_{\text{я}}$ – загальний коефіцієнт якості.

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

Величину втрат ($V_{\text{т}}$) можна визначити за формулою:

$$V_{\text{т}} = \sum_{i=1}^n Q_i \cdot (C_{\text{в}} - C_{\text{і}}) - V_{\text{я}},$$

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

$C_{\text{в}}$ – 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;

$C_{\text{і}}$ – ціна за одиницю ваги (кг, ц, т) продукції i -ої нижчої категорії якості;

$V_{\text{я}}$ – 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:

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

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

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

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

- Втрати від реалізації молока жирністю нижче базової:

$$В_{тм} = (Ф_{м} - З_{м}) \cdot Ц_{с} - В_{я},$$

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

- Економічна вигода від реалізації молока жирністю вище базової ($Е_{м}$):

$$Е_{м} = (З_{м} - Ф_{м}) \cdot Ц_{с} - В_{я}.$$

- Загальний коефіцієнт якості продукції:

$$К_{я} = ГВф : (ГВф - В_{т}),$$

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

$В_{т}$ – 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 ступеня 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 усталеної 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 усталеної практики та класифікатори, прийняті чи схвалені центральним органом виконавчої влади у сфері стандартизації;
- стандарти, кодекси усталеної 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.

ТЕМА 14: “Спеціалізація, концентрація та галузева структура аграрних підприємств”

План.

1. Суть і фактори розміщення та спеціалізації сільськогосподарського виробництва
2. Форми спеціалізації і методика визначення виробничого напрямку підприємства
- 3. Галузь і галузева та її вплив на економіку підприємства**
4. Концентрація виробництва та її вплив на економіку підприємства
5. Форми концентрації виробництва
6. Диверсифікація аграрних підприємств, її форми і види

Суть і фактори розміщення та спеціалізації сільськогосподарського виробництва

Розміщення сільського господарства являє собою процес географічного або просторового розподілу виробництва окремих видів продукції на території країни, областей.

Найбільш повно розміщення сільського господарства характеризується такими показниками: розмір виробництва конкретного виду продукції в регіоні, питомою вагою окремих районів в загальному обсязі валової і товарної продукції.

Економічна ефективність розміщення сільського господарства характеризується системою натуральних і відносних показників. Основні: обсяг виробництва, асортимент і якість продукції, затрати праці на виробництво і транспортування одиниці продукції, виробництво продукції на 1 працівника галузі, вихід продукції на одиницю с.-г. угідь і ріллі, окупність інвестицій і капітальних вкладень в с.г. сума чистого доходу і прибутку на 1 га площі і на середньорічного робітника, рівень рентабельності с.г. виробництва.

Основні принципи розміщення:

- Трудові ресурси
- Транспортні умови

- **Енергетичні ресурси**

Рациональне розміщення продуктивних сил передбачає економічне районування. **Економічний район** являє собою територіальний народногосподарський комплекс, який характеризується повною виробничою спеціалізацією та відповідним поєднанням галузей промисловості, сільського господарства і транспорту.

В Україні виділено три економічних райони:

- 1 Донецько-Придніпровський
- 2 Південно-Західний
- 3 Південний

Кожний економічний район має сприятливі природні й економічні умови для розвитку 5-7 основних галузей народного господарства.

На території України склалося шість природно-економічних зон:

- 1 Полісся
- 2 Лісостеп
- 3 Північний центральний Степ
- 4 Південний Степ
- 5 Передгірні та гірські райони Криму
- 6 Передгірні і гірські райони Карпат

Спеціалізація сільського господарства представляє собою форму суспільного розподілу праці і означає переважно розвиток тієї чи іншої галузі чи культури, перетворення її в головну товарну галузь, яка визначає основний виробничий напрям сільського господарства підприємства, району, зони.

Фактори спеціалізації:

- Природно-кліматичні
- Економічні
- Біологічні
- Соціальні

Показники рівня спеціалізації

- Питома вага головного товарного продукту у всій товарній продукції,
- Питома вага продукту у всій валовій продукції
- Питома вага витрат праці на його виробництво в загальних витратах праці.

Форми спеціалізації і методика визначення виробничого напрямку підприємства

Форми спеціалізації сільського господарства:

- Зональна
- Міжгосподарська
- Внутрішньогосподарська

Зонально-виробнича. Характеризує склад основних і додаткових галузей, їх _____ і кількісне співвідношення області, району. Відображає територіальне розміщення галузей.

Господарська показує, яку основну товарну продукцію виробляє господарство.

Внутрішньогосподарська – заключається у раціональному розміщенні галузей і виробництво конкретних видів продукції та підрозділах підприємства з врахуванням їх специфічних умов.

За технологічним принципом виробництва продукції розрізняють галузеву і внутрішньогалузеву спеціалізацію. **Галузева** – це така спеціалізація, за якої певна галузь функціонує в підприємстві за принципом замкнутого (закінченого) циклу виробництва.

Внутрішньогалузева спеціалізація означає відокремленість виробництва в межах однієї і тієї самої галузі. Розрізняють два види внутрішньогалузевої спеціалізації: *якісно багаторівневу і постадійну.*

Постадійна спеціалізація – це виділення у самостійні виробництва окремих стадій технологічного циклу галузі. Вона характерна переважно для тваринництва.

Нині є мало аграрних підприємств, які можна було б віднести до однієї з виділених груп спеціалізації. В більшості з них є дві-три провідних галузі. Кожна з яких не є домінуючою і в структурі товарної продукції займає від 10-15 до 30-35%. По таких підприємствах визначається їх **виробничий напрям**.

Галузь і галузева та її вплив на економіку підприємства

Галузь – це частина сільськогосподарського виробництва, яка відрізняється від його інших частин кінцевою продукцією, набором засобів виробництва і його організацією, а також професійним складом працівників.

І рівень: рослинництво, тваринництво

II рівень: рільництво, овочівництво, садівництво, виноградарство, луківництво; скотарство, свинарство, вівчарство, птахівництво, конярство.

III рівень: зерновиробництво, буряківництво, льонарство, кормовиробництво; молочне скотарство, молочно-м'ясне, м'ясо-молочне, м'ясне.

Немало підприємств розвивають промислові виробництва з переробки сільськогосподарської продукції.

Для оцінки галузевої структури використовується головний показник –

$$\text{Структура валової продукції} = \frac{\text{Вартість продукції в співставних цінах}}{\text{Загальний обсяг валової продукції підприємства}};$$

Додаткові показники галузевої структури підприємства: структура трудових і матеріально-грошових витрат

Концентрація виробництва та її вплив на економіку підприємства

Концентрація сільськогосподарського виробництва – це зосередження землі, засобів виробництва, робочої сили й обсягу виробництва продукції на одних і тих же підприємствах, що зумовлює збільшення їх розмірів.

Основні показники концентрації :

- Площа сільськогосподарських угідь підприємства, включаючи й орендовану землю;
- Авансований капітал підприємства, взятий разом з орендованим майном;
- Середньооблікова чисельність працівників в еквіваленті повної зайнятості;
- Обсяг виробництва і продажу сільськогосподарської продукції.

Для поглибленого аналізу рівня концентрації можна залучати показники вартості основного й оборотного капіталу підприємства.

Рівні концентрації:

- абсолютний
- відносний

Абсолютний рівень концентрації характеризується середнім розміром аграрних підприємств за певним показником і його доцільно визначати в розрізі окремих типів таких підприємств: селянських (фермерських) господарств, сільськогосподарських товариств з обмеженою відповідальністю та інших видів товариств, приватних аграрних підприємств, виробничів сільськогосподарських кооперативів як у цілому по країні, так і по окремих адміністративних регіонах.

Відносний рівень концентрації виробництва визначається часткою великих підприємств за відповідним показником розміру в загальній кількості аграрних підприємств певного юридично-правового статусу.

У вузькоспеціалізованих аграрних підприємствах – птахо- і бройлерних фабриках, тваринницьких свино- і скотовідгодівельних комплексах, тепличних комбінатах абсолютний рівень концентрації виробництва доцільно визначати за показниками їх

потужності – річним обсягом виробництва продукції або умовно ресурсним показником: кількістю птахомісць, скотомісць, площею закритого ґрунту.

Економічна концентрація, під якою розуміють реальну можливість здійснення вирішального впливу однієї або декількох пов'язаних юридичних (фізичних) осіб на господарську діяльність інших суб'єктів господарювання чи їх частин.

Економічна концентрація суб'єктів господарювання може здійснюватися такими шляхами:

- безпосереднім або опосередкованим придбанням чи набуттям у власність часток акцій (паїв), що забезпечує одержання або перевищення 25 чи 50% голосів у вищому органі управління суб'єкта господарювання;
- безпосереднім або опосередкованим придбанням чи набуттям у власність у інших суб'єктів господарювання цілісного мацнового комплексу або структурного підрозділу;
- одержанням в управління, оренду, лізинг, концесію чи набуттям в інший спосіб права користування активами у вигляді цілісного майнового комплексу або структурного підрозділу іншого суб'єкта господарювання;
- отриманням двома або більше суб'єктами господарювання нового суб'єкта господарювання, який тривалий час самостійно здійснюватиме господарську діяльність під їх контролем;
- обранням або призначенням на посаду керівника, заступника керівника органу суб'єкта господарювання особи, яка вже обіймає одну чи кілька названих посад в інших суб'єктах господарювання;
- створенням такої управлінської колізії, за якої більша половина посад членів спостереженої ради, правління, інших наглядових чи виконавчих органів двох чи більше суб'єктів господарювання обіймають одні і ті ж особи;
- створенням та діяльністю об'єднань суб'єктів господарювання, що призводять до антиконкурентних узгоджувальних дій.

5. Форми концентрації

Концентрація виробництва у сільському господарстві здійснюється у двох формах – шляхом нагромадження і централізації виробництва.

Перша забезпечує розширене відтворення і сприяє посиленню концентрації виробництва.

Централізація виробництва являє собою зростання його розмірів шляхом об'єднання кількох підприємств в одне і встановлення над ним єдиного керівництва.

Обидві форми концентрації взаємопов'язані, супроводжують і доповнюють одна одну. При цьому централізація значно прискорює і довершує нагромадження і концентрацію виробництва.

Посилення концентрації сільськогосподарського виробництва безпосередньо пов'язано з економічним обґрунтуванням різних виробничих типів господарств.

Виробничий тип господарств являє, собою сукупність підприємств однакової спеціалізації, подібних за характером поєднання головних галузей та рівнем їх інтенсивності. В Україні налічується близько 30 виробничих типів господарств. Відповідно до методики їх типізації назва виробничих типів господарств визначається головними галузями та їх співвідношенням у структурі грошової виручки від реалізованої продукції.

В Україні склалися такі типи господарств:

- Зерно-молочні
- Зерно-свинарські
- Овочево-молочні
- Буряко-молочні
- М'ясо-молочні
- Спеціалізовані відгодівельні.

На Поліссі – скотарсько-льонарсько-картоплярські; скотарсько-льонарсько-хмелярські.
У Лісостепу – скотарсько-буряківничо-зерновий, скотарсько-буряківничий, свинарсько-буряківничий.

Степова зона – скотарсько-зерново-олійний, скотарсько-зерновий, зерново-молочно-овочевий.

У зоні Карпат – скотарсько-виноградарського-тютюновий, скотарсько-садівничий.

В різних природньо економічних зонах набули розвитку такі виробничі типи, як овочево-молочні господарства, скотовідгодівельні і свинарські комплекси.

Раціональні типи господарств визначаються на основі оцінки економічної ефективності їх виробництва.

б. Диверсифікація аграрних підприємств, її форми і види

Диверсифікація, як і спеціалізація та концентрація, є однією із суспільних форм організації виробництва.

В сучасних умовах **диверсифікація в широкому розумінні** цього слова набуває дещо глибшого змісту і може бути визначена як урізноманітнення видів діяльності підприємства у виробничій, фінансовій та маркетингових сферах.

В економічній літературі виділяють такі напрями диверсифікації:

- **Концентрична** – створення нових видів продукції за існуючої технології і на основі тих же матеріалів, сировини, що раніше використовувалися на підприємстві;
- **Вертикальна** – організація виробництва продукції, яку раніше підприємство отримувало від партнерів-постачальників;
- **Горизонтальна** – випуск продукції, для виробництва якої потрібні зміни існуючої технології або розробка нової;
- **Корпоративна** – створення і виробництво принципово нової продукції.

Виробнича диверсифікація – це урізноманітнення на підприємстві видів виробництв, що забезпечують одержання різної продукції і/або розширення її асортименту.

Фінансова диверсифікація – це урізноманітнення фінансової діяльності, яка досягається через здійснення підприємством різних видів коротко- і довгострокових фінансових вкладень.

Маркетингова диверсифікація пов'язана із створенням підприємством власної торговельної мережі, розширенням каналів збуту продукції, задіянням більшої кількості маркетингових важелів просування товару на ринок, організацію (за необхідності) післяпродажного обслуговування проданих товарів.

Види виробничої диверсифікації

- Галузева
- Продуктово-асортиментна

Галузева диверсифікація – це збільшення сукупності функціонуючих на підприємстві галузей, які на стадії виробництва всіх видів сільськогосподарської продукції – кінцевого споживання, проміжної (насіння, корми) і сировини для промислової переробки – технологічно не пов'язані між собою.

Горизонтальна (вузькоспекторна) – це, коли аграрне підприємство починає розвивати нові для себе сільськогосподарські галузі.

Можна виділити горизонтально інтегровану і горизонтально неінтегровану диверсифікацію. **Горизонтально інтегрована** – це така диверсифікація, за якої сільськогосподарська продукція однієї галузі може бути використана на виробниче споживання в інших сільськогосподарських галузях. **Горизонтально неінтегрована диверсифікація** має місце тоді, коли сільськогосподарські галузі по відношенню одна до одної діють автономно.

Вертикально інтегральна – коли галузі технологічно поєднані із сільським господарством, але це поєднання знаходиться за межами стадії безпосереднього виробництва сільськогосподарської продукції.

Вертикально неінтегрована (багатоструктурна) – це коли галузі, які за межами стадії виробництва сільськогосподарської продукції зовсім технологічно не пов'язані з таким виробництвом.

Продуктивно-асортиментна диверсифікація – це розширення на підприємстві асортименту продукції, яка виробляється за єдиною базовою технологією, одними і тими ж засобами виробництва, а також тим самим складом працівників, для яких не вимагається при здійсненні такого розширення набуття нових професійних навичок чи кардинального підвищення кваліфікації.

ТЕМА 15: “АГРОПРОМИСЛОВА ІНТЕГРАЦІЯ”

План

1. Суть агропромислової інтеграції, її організаційні форми і соціальне економічне значення.
2. Регіональні агропромислові формування.
3. Принципові аспекти побудови економічного механізму інтеграції аграрних і агропереробних підприємств.
4. Агропромислові підприємства та агрофірми.

1. Суть агропромислової інтеграції, її організаційні форми і соціальне економічне значення

Агропромислова інтеграція – це розвиток виробничих і економічних зв'язків між галузями і підприємствами агропромислового капіталу, які пов'язані між собою, технологічно й об'єктивно орієнтовані на поєднання їх матеріальних інтересів у процесі виробництва і реалізації кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини.

Види інтеграції

Горизонтальна інтеграція – якісно нова форма внутрішньогалузевого кооперування здебільшого однотипних підприємств і виробництв, що забезпечують поглиблення спеціалізації окремих ланок єдиного технологічного ланцюга або територіально інтегрованих процесів з метою збільшення і поліпшення якості продукції, зміцнення та стабілізації економічного становища, підвищення ефективності виробництва.

Вертикальна інтеграція – зумовлює створення якісно нових специфічних міжгалузевих виробничих підприємств різних сфер АПК, їх об'єднання з підприємствами по первинній переробці сировини, подальшого виготовлення готових виробів легкої промисловості збутовими і торговельними партнерами.

Територіальні аграрно-промислові формування - об'єднання за участю виробників і переробників сільськогосподарської сировини, торговельних та інших юридичних і фізичних осіб, що створюються з метою підприємницької діяльності, підвищення ефективності виробництва та випуску конкурентноспроможної продукції і передбачають координацію господарської діяльності, добровільну централізацію ряду функцій технологічного і науково-технічного розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та торговельної діяльності, матеріально-технічного постачання тощо.

Синергічний ефект – проявляється у вищій економічній ефективності інтегрованого виробництва порівняно з відокремленим.

Джерело формування синергічного ефекту:

- Істотне зменшення втрат сільськогосподарської продукції, передусім тієї, що швидко псується, за рахунок зведення до мінімуму розриву між її збиранням і промисловою переробкою;
- Збільшення обсягу виробництва кінцевої продукції за рахунок утилізації нестандартної сільськогосподарської продукції та побічних відходів, які без інтегрованого виробництва повністю пропадають або використовуються нераціонально (так, тваринам нерідко згодують нестандартні овочі, фрукти тощо);
- Скорочення витрат на транспортування продукції до місць переробки на великих переробних підприємствах і на зустрічні заводи продовольчих товарів для споживання місцевим населенням. Це особливо важливо в умовах високої вартості енергоносіїв.

2. Регіональні агропромислові формування

Регіональні агропромислові формування представлені переважно агропромисловими асоціаціями.

Господарські агропромислові формування представлені агропромисловими підприємствами і агрофірмами.

Агропромислові асоціації є добровільним об'єднанням підприємств на базі головного підприємства – м'ясокомбінату або молокозаводу (маслозаводу), за якими зберігається господарська самостійність і право юридичної особи. Мета створення асоціації – поєднання інтересів аграрних та переробних підприємств й досягнення на цій основі збільшення виробництва м'яса і м'ясопродуктів, молока і молокопродуктів та одержання більшого прибутку.

Асоціації – це юридичні особи, основними функціями яких є координація діяльності учасників у виробництві, переробці і реалізації кінцевої продукції, організація фірмових підприємств торгівлі, створення економічних умов для взаємовигідного об'єднання зусиль при виробництві, переробці й зберіганні та реалізації готової продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, кооперація фінансових і виробничих ресурсів з метою задоволення потреб господарств-учасників.

Агропромислова асоціація з торендними відносинами.

Агропромислова інтеграція з рисами холдингу.

3. Принципові аспекти побудови економічного механізму інтеграції аграрних і агропереробних підприємств

Ефективний механізм участі сільських товаровиробників у розподілі і наступному одержанні ними частки прибутку агропереробних підприємств через створення фермерськими господарствами кооперативів по переробці сільськогосподарської продукції.

Розподіляють пропорційно обсяг поставленої мети сировини на переробку. Механізм прямий і ефективний.

Розподіл між учасниками грошової виручки від реалізації кінцевої продукції. Критерій – нормативні витрати.

По аграрних підприємствах – витрати на виробництво сировини та її транспортування на переробку;

По агропереробних підприємствах – витрати на переробку сировини, підготовку до реалізації й оптову реалізацію готової продукції.

Роздрібна торгівля – витрати на реалізацію.

Нормативні витрати по агропереробному підприємству ($НВ_{\Pi}$)

$$НВ_{\Pi} = ПВ_{\Pi} + (ЗВ_{\Pi} * ГП)$$

По аграрному підприємству ($НВ_a$)

$$НВ_a = ПВ_a + (ЗВ_a * СС)$$

$ПВ_{\Pi}$ і $ПВ_a$ – загальна сума постійних витрат відповідно на агропереробному і аграрному підприємствах;

ЗВ_п і ЗВ_а – змінні витрати на 1 т відповідної кінцевої продукції;
 ГП – обсяг виробленої готової продукції агропереробного підприємства;
 СС – обсяг поставленої на переробку сільськогосподарської сировини.

4. Агропромислові підприємства та агрофірми

- Агропромислові підприємства – це юридичні особи, в яких поєднуються виробництво сільськогосподарської продукції з її промисловою переробкою, доробкою і зберіганням.
- Агрофірми – це результат поглиблення інтеграційних процесів у низовій ланці агропромислового виробництва.

Між агропромисловими підприємствами і агрофірмами

Спільне

Виробництво комбіноване.

Виробництво будується на принципах безвідходності передбачає поєднання виробництва сільськогосподарської продукції з її промисловою переробкою, їх організація доцільна на базі великих аграрних підприємств, що мають потужний виробничий потенціал і кваліфіковані кадри.

Відмінність

В агропромислових підприємствах комбінування

- виробництво обмежується виробництвом продукції, її переробкою, пакуванням і зберіганням.

В агрофірмах, крім названих видів діяльності

- може бути реалізація продукції;

- виробництво, в основному, багатопрофільне переробляється кілька видів продукції;

- розвиваються промислові підсобні виробництва і промисли, не пов'язані з переробкою сільськогосподарської продукції (виробництво цегли, води, склотари та ін.)

- створюються в основному, на базі кількох переробних підприємств.

- Агропромислове об'єднання створюються на базі кількох аграрних і переробних підприємств, які своєю діяльністю охоплюють весь цикл технології__ виробництво продукції – зберігання – переробку – доведення її до споживача.

Підприємства зберігають юридичну самостійність.

ТЕМА 16: „Ціноутворення на продукцію”

Програмна анотація

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 вимірника 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-вимірвальну, розподільчу та стимулюючу. Обліково-вимірвальна функція ціни полягає в тім, 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 монопольне 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 встановлюються 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 прибуток, 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'юктурою 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 монопольне становище на ринку.

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

$$\text{Номинальний паритет} = \frac{\text{Індекс цін на с. - г. продукцію}}{\text{Індекс цін на промислову продукцію}}$$

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.

Діючи 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 торговельну 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 17: “ЕКОНОМІЧНА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ”

План

1. Суть економічної ефективності
2. Показники та оцінка економічної ефективності діяльності підприємства.
3. Методика визначення і аналізу економічної ефективності аграрного підприємства.
4. Визначення беззбитковості 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: фондівіддача, 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;
 - Коефіцієнт фінансової стійкості.

ТЕМА 18: Економічна конкуренція

1. Державна політика
2. Дії органів влади щодо конкуренції
3. Концентрація суб'єктів господарювання
4. Регулювання банкрутства Питання для самоперевірки

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 визначати 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'єктах 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.

Зловживанням 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 Антимонопольного 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.

4. Регулювання банкрутства

Умови і порядок визнання суб'єктів підприємницької діяльності банкрутами з задоволення претензій кредиторів регулюються Законом України «Про банкрутство» (1992 р.), роз'ясненням Вищого арбітражного суду України «Про деякі питання практики застосування Закону України «Про банкрутство» (1997 р.).

Банкрутство — це пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити у встановлений для цього строк пред'явлені для нього з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом.

Кредиторами є громадян або юридична особа, яка має підтверджені належними документами майнові вимоги до боржника, крім кредиторів, майнові вимоги яких повністю забезпечені заставою. Якщо до одного боржника мають майнові вимоги два або більше кредиторів, останні утворюють збори кредиторів.

Підставою для порушення справи про банкрутство є письмова заява будь-якого з кредиторів, органів державної податкової служби або Державної контрольно-ревізійної служби до Арбітражного суду. Після п'яти днів з дня надходження заяви Арбітражний суд вносить і надсилає боржникові, кредиторам та банкам, що здійснюють розрахунково-касове обслуговування боржника, ухвалу про порушення впровадження у справі, в якій вказується про прийняття заяви і призначення справи до розгляду у попередньому

засіданні, час і місце його проведення, а також витребуються необхідні документи, що свідчать про фінансове і майнове становище боржника.

У попередньому засіданні, яке проводиться не пізніше як через один місяць з дня порушення у справі, арбітражний суд оцінює подані документи, заслуховує пояснення сторін і банків, розглядає їх клопотання. За результатами попереднього засідання арбітражний суд в разі необхідності призначає розпорядника майна боржника, а також зобов'язує заявника подати до офіційного друкованого органу Верховної Ради України чи Кабінету Міністрів України оголошення про порушення справи про банкрутство. Метою зазначеного оголошення є виявлення всіх кредиторів і можливих санаторів.

Кредитори у місячний строк з дня опублікування оголошення подають до арбітражного суду письмові заяви з майновими вимогами до боржника, а також документи, що їх підтверджують. Заяви кредиторів оплачуються державним митом. Громадяни і юридичні особи, які бажають взяти участь у санації боржника, у той же строк подають до Арбітражного суду заяви з письмовим зобов'язанням про проведення на них боргу і вказують умови санації боржника.

4.1. Санація

Санація — це процедура, що складається з угод учасників цієї процедури, спрямованих на врегулювання проблеми боргів і фінансового оздоровлення юридичної особи боржника. Санацію становлять погоджені умови:

- угоди між боржником і санатором про перевід боргу;
- реструктуризації статутного капіталу юридичної особи боржника;
- виплати санатором боргу кредиторам (термін, послідовність тощо).

Угода між боржником і санатором про перевід боргу є *першим елементом* санації. Перевід боргу можливий лише за умови згоди кредиторів. Якщо існують вимоги двох і більше кредиторів, згоду на переведення боргу дають кредитори, майнові вимоги яких становлять не менше ніж дві третини загальної суми визнаних претензій до боржника. *Другим елементом* санації є узгодження умов реструктуризації статутного капіталу боржника. *Суть реструктуризації* полягає у повній або частковій зміні власника статутного фонду боржника на користь санатора.

Пропозиції щодо часткової зміни власника (власників) статутного фонду неодмінно обумовлюють її реорганізацію, якщо юридична особа боржника створена у формі підприємства, статутний фонд якого не поділений на частки, акції (унітарне підприємство). У цих випадках однією з умов санації має бути перетворення унітарного підприємства на господарське товариство, у статутному фонді якого санатор повинен мати певну частку або пакет акцій відповідно до обсягу заборгованості, що переводиться на нього.

Якщо суб'єктом банкрутства є господарські товариства, умови реструктуризації узгоджуються між його учасниками та санатором шляхом перерозподілу або передачі часток (акцій, паїв) товариства у статутному фонді санатора в обмін на погашення боргів товариства.

Реструктуризація може бути інструментом приватизації цілісного майнового комплексу державного унітарного підприємства або часток (паїв, акцій) держави у господарських товариствах. Продаж пакетів акцій, що належать державі у статутному фонді акціонерного товариства боржника, можливий (якщо є декілька претендентів на одноособову участь в санації цього товариства), на аукціонах або за конкурсом під конкретні зобов'язання санатора щодо розвитку підприємства, збереження персоналу тощо. У таких випадках ці зобов'язання стають невід'ємними умовами санації.

Умови проведення санації державних підприємств шляхом реорганізації, тобто часткової зміни власника його статутного фонду погоджуються з органом, уповноваженим управляти державним майном, і Антимоно-польним комітетом у межах його компетенції, а умови проведення санації шляхом приватизації — з відповідним органом приватизації.

Існує особлива форма санації, коли трудовий колектив державного підприємства, щодо якого порушена справа про банкрутство, вимагає передачі цілісного майнового комплексу

цього підприємства йому в оренду за умови прийняття на себе його боргів і згоди на це кредиторів. Трудовий колектив у цих випадках може реалізувати своє право на участь у санації з урахуванням вимог Закону України «Про оренду державного майна».

Третім елементом санації є узгодження умов виплати боргу між санатором і кредиторами. Як правило, умовою санації є виплата санатором повної суми боргу кредиторам. Однак не забороняється списання кредитором частки боргу, крім випадків, коли це прямо заборонено законодавством.

Умови санації боржника затверджуються Арбітражним судом лише у разі погодження учасниками усіх трьох її складових елементів. Якщо пропозиція про санацію прийнята і затверджена, вважається, що мета провадження у справі пре банкрутство досягнута, оскільки вимоги кредиторів реально задоволені. Тому ухвалою про затвердження умов санації Арбітражний суд окремим пунктом одночасно припиняє провадження у справі.

Арбітражний суд визнає боржника банкрутом у разі відсутності пропозицій щодо проведення санації або незгоди кредиторів з умовами проведення санації боржника. Про визнання боржника банкрутом Арбітражний суд приймає постанову, якою призначає ліквідаторів з числа представників зборів кредиторів, банків, фінансових органів, а також фонду державного комунального майна, якщо банкрутом визнано державне підприємство або організацію.

З моменту визнання боржника банкрутом:

- припиняється підприємницька діяльність боржника;
- до ліквідаційної комісії переходить право розпорядження майном банкрута і всі його майнові права та обов'язки;
- усі боргові зобов'язання банкрута вважаються такими, що минули строком;
- припиняється нарахування пені і процентів з усіх видів заборгованості банкрута.

Арбітражний суд за подання прокуратури, клопотанням боржника, розпорядника майна або кредиторів може:

- визнати недійсною будь-яку угоду щодо продажу майна боржника, здійсненого протягом трьох місяців до початку провадження у справі про банкрутство, якщо її здійснено в інтересах заінтересованої особи з боку боржника;
- визнати недійсною будь-яку угоду боржника щодо продажу майна чи прийняття останнім на себе зобов'язань протягом одного року до початку провадження у справі про банкрутство, якщо продаж майна здійснено з метою приховування цього майна або несплати боргів, якщо боржник в результаті угоди отримав набагато менше, ніж реальна ціна угоди (майна), а також у разі, якщо боржник на момент укладання угоди вже був фактично неплатоспроможним чи став неплатоспроможним в результаті виконання цієї угоди.

4.2. Ліквідаційна комісія

Призначені Арбітражним судом ліквідатори утворюють ліквідаційну комісію. До складу ліквідаційної комісії входить також розпорядник майна боржника.

Ліквідаційна комісія виконує такі функції:

- управляє майном банкрута;
- здійснює інвентаризацію та оцінку майна банкрута;
- визнає ліквідаційну масу і розпоряджається нею;
- вживає заходів до стягнення дебіторської заборгованості;
- реалізує майно банкрута і здійснює інші заходи. **Ліквідаційною масою є майнові активи банкрута, на які**

може бути звернено стягнення за вимогами кредиторів. З метою погашення боргу стягнення може бути звернено на все майно банкрута, що належить йому на праві власності або повного господарського відання. До ліквідаційної маси входять також об'єкти інтелектуальної власності банкрута, зокрема право на винаходи і корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів та послуг та ін.

Майно банкрута, що є предметом застави, включається до складу ліквідаційної маси, але використовується виключно для позачергового задоволення вимог заставоутримувача. Оцінка і продаж майна державних підприємств-банкрутів здійснюються з урахуванням вимог, які визначаються законом України «Про приватизацію майна державних підприємств» та іншими законодавчими актами з питань приватизації.

Кошти, виручені від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення претензій кредиторів. Передусім покриваються витрати, пов'язані з провадженням справи про банкрутство в арбітражному суді та роботою ліквідаційної комісії, функціонуванням розпорядника майна, а також задовольняються вимоги кредиторів, забезпечені заставою. У подальшому *розподілення виручених коштів відбувається* таким чином:

- у першу чергу виконуються зобов'язання перед працівниками підприємства банкрута (за винятком повернення внесків членів трудового колективу до статутного фонду підприємства або виплат по акціях трудового колективу);
- у другу чергу задовольняються вимоги по державних і місцевих податках та неподаткових платежах до бюджету і вимоги органів державного страхування та соціального забезпечення;
- у третю чергу задовольняються вимоги кредиторів, не забезпечені заставою;
- у четверту чергу задовольняється вимоги щодо повернення внесків членів трудового колективу до статутного фонду підприємства та виплат до акціях членів трудового колективу;
- у п'яту чергу задовольняються всі інші вимоги. Вимоги кожної наступної черги задовольняються

після повного задоволення вимог попередньої. У разі недостатності майна для повного задоволення всіх вимог однієї черги претензії задовольняються пропорційно належні кожному кредитові суми. Вимоги, заявлені після закінчення строку, встановленого для їх подання, не розглядаються, і відповідні борги вважаються погашеними. Вимоги, не задоволені за недостатністю майна, вважаються погашеними.

Майно (крім коштів державних підприємств-банк-рутів), що залишилося після задоволення вимог кредиторів і членів трудового колективу, передається власникові або відповідальному органу приватизації для реалізації, якщо Арбітражний суд прийняв ухвалу про ліквідацію юридичної особи боржника. Кошти, що залишилися після задоволення державним підприємством-банкрутом вимог кредиторів і членів трудового колективу, зараховуються до відповідного позабюджетного фонду приватизації.

ТЕМА 19: ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Зміст

1. Основні завдання планування діяльності підприємства.
2. Програма діяльності підприємства.
3. Завдання і цілі підприємства.
4. План розвитку та стратегія росту підприємства.

1. Основні завдання планування діяльності підприємства.

Економічний успіх підприємства, що діє за ринкових умов, може бути гарантовано лише за умови постійного вдосконалення і розвитку виробництва з метою випуску продукції, що відповідає потребам споживачів. Вирішити це завдання можна лише на основі планування.

Суть планування — в науковій розробці і реалізації на практиці комплексу заходів, що визначають напрями і темпи розвитку виробництва, забезпечують відповідність його потребам ринку і, як наслідок цього, збільшення обсягу продаж і прибутку підприємства.

Планування змушує керівників підприємства і його структурних підрозділів мислити перспективно, сприяти розвитку їх творчої ініціативи, забезпечує чіткий взаємозв'язок підрозділів. Воно дозволяє скоординувати зусилля підприємства і направити їх на досягнення кінцевої мети, робить його більш підготовленим до змін ринку і політичних умов.

Основними завданнями, що вирішуються в процесі планування, є:

- виявлення напрямів розвитку споживчого попиту на продукцію, що випускається підприємством;
- збільшення обсягу продаж продукції підприємства;
- забезпечення стійкого збалансованого росту виробництва в цілому по підприємству і його структурних підрозділах;
- збільшення прибутку і рентабельності виробництва і продукції;
- зниження витрат на основі кращого використання виробничих ресурсів підприємства: праці, матеріалів і капіталу;
- підвищення конкурентоспроможності продукції за рахунок поліпшення її якості, освоєння нових виробів і знижки цін;
- орієнтація всіх структурних підрозділів підприємства на досягнення високих кінцевих результатів.

Середньострокові плани розробляються на період від двох до п'яти років, а довгострокові — від п'яти до п'ятнадцяти та більше років.

Основною формою стратегічного планування є розробка середньострокових планів. Довгострокові плани розробляються в тих випадках, коли вирішення ряду економічних і технічних проблем не може укластися в середньостроковий період.

Поточні плани розробляються на термін до одного року, їх основа — середньострокові плани. Вони деталізують їх завдання з урахуванням змін ринкових умов, економічного і політичного середовища.

Оперативні плани розробляються на більш короткий відрізок часу: квартал, місяць, декаду, добу. Розробка оперативних планів зумовлена необхідністю взяти до уваги швидкі зміни у попиті, форс-мажорні обставини у забезпеченні підприємства сировиною і матеріалами, виконання індивідуальних замовлень.

Система стратегічних, поточних і оперативних планів забезпечує гнучкість виробництва при його орієнтації на досягнення перспективної мети.

2. Програма діяльності підприємства

Програма підприємства є основним документом плану, в якому дається характеристика сфери його діяльності. Це може бути виробництво якихось товарів, технологій, надання послуг або задоволення потреб споживачів. Сфера діяльності підприємства може включати декілька таких напрямів. Найбільш правильно сферу діяльності підприємства характеризують не конкретні товари і технології, що виробляються і застосовуються підприємством, а його ринкові завдання. Це пояснюється тим, що головною ціллю підприємства є не виробництво конкретних товарів, а задоволення потреб споживачів.

Програма повинна орієнтувати підприємство на високу мобільність виробництва, розробку і випуск конкурентоспроможної продукції. Вона має бути чітко сформульована і брати до уваги його потенційні можливості. Від чіткого визначення перспективної цілі залежить зміст інших розділів плану.

3. Завдання і цілі підприємства

У цьому параграфі розробляється ієрархічна система завдань, вирішення яких забезпечує досягнення мети, поставленої в програмі підприємства. Ця система отримала назву «управління методом вирішення завдань». Наприклад, якщо підприємство за виробництва мінеральних добрив визначає свою програму як вирішення продовольчої проблеми в країні, то основним його завданням є підвищення врожайності сільськогосподарських культур. У той же час підвищити врожайність можна тільки на основі створення більш ефективних добрив. Для цього необхідні додаткові кошти на досліді. Тому наступним важливим завданням буде збільшення прибутку підприємства, частина якого буде направлена на додаткове фінансування дослідів. У свою чергу збільшення прибутку може бути досягнуто за рахунок зниження витрат виробництва, збільшення обсягу реалізації або за рахунок одночасної дії цих факторів. Обсяг реалізації продукції можна збільшити шляхом завоювання більшої частини вітчизняного ринку або виходу на зарубіжний ринок.

Таким чином, правильно сформульована програма розвитку дозволяє визначити ієрархічні сходи завдань. Для їх вирішення розробляється комплекс допоміжних завдань.

У наведеному прикладі для збільшення присутності підприємства на ринку необхідно організувати продаж у більшій кількості мінеральних добрив, поліпшити рекламу, розфасовку тощо.

При розробці допоміжних завдань всі вони повинні мати конкретний вираз і піддаватися кількісному вимірюванню. У плані повинно бути вказано, на скільки процентних пунктів очікується збільшення ринку, сума прибутку тощо.

4. План розвитку та стратегія росту підприємства.

Стратегія росту підприємства є заключним розділом стратегічного плану. В ньому визначаються напрями подальшого розвитку підприємства за рахунок організації нових виробництв і проникнення на нові ринки. Стратегія росту розробляється за трьома напрямками: інтенсивного, інтеграційного і диверсифікаційного росту.

1. Можливості інтенсивного росту виникають тоді, коли у підприємства є резерви розширення збуту продукції і послуг, що виробляються в даний момент. Це досягається за рахунок більш глибокого впровадження на ринок, розширення його кордонів, вдосконалення товару чи послуг.

2. Інтеграційний ріст планується в тих випадках, коли підприємство може забезпечити подальший розвиток шляхом інтеграції з постачальниками (регресивна інтеграція), з оптовими і роздрібними торговельно-збутовими організаціями (прогресивна інтеграція), з конкурентами (горизонтальна інтеграція).

3. Диверсифікаційний ріст передбачається, якщо розвиток за рахунок розширення збуту традиційних виробів неможливий, тому що вже повністю задоволені потреби споживачів або є небезпека перейти до групи монополістів. У цьому випадку передбачається можливий ріст за рахунок освоєння нових виробів, що дають значний прибуток.

Заходи щодо диверсифікаційного росту розробляються за трьома напрямками: концентрична, горизонтальна і конгломератна.

Концентрична диверсифікація — розширення номенклатури за рахунок виробів, схожих з тими, що виробляються з технічної і маркетингової точок зору.

Горизонтальна диверсифікація — поповнення номенклатури виробами, нічим не зв'язаними з тими, що виробляються, але які не можуть бути реалізовані на традиційному ринку.

Конгломератна диверсифікація — поповнення номенклатури виробами, які принципово відрізняються від

тих, що випускаються, які не можуть бути реалізовані на традиційному ринку.

Результатом розроблення усіх розділів стратегічного плану є складання комплексу планів за конкретними напрямками діяльності підприємства. Він включає такі плани:

- виробництва і реалізації продукції (виробнича програма);
- технічного розвитку і організації виробництва;
- норми і нормативи;
- капітальне будівництво;
- праця і заробітна плата;
- собівартість, прибуток і рентабельність;
- матеріально-технічне забезпечення;
- фонди економічного стимулювання;
- фінансовий;
- соціального розвитку колективу;
- охорони природи і раціонального використання природних ресурсів.

Наведений перелік планів може змінюватися залежно від розмірів підприємства, складності його структури, програмної мети і форм власності.

Найважливішим розділом плану розвитку підприємства є виробнича програма (план виробництва і реалізації продукції). Вона визначає можливий обсяг виробництва і продажу продукції в плановому періоді, що відповідає номенклатурі, асортименту і якості, вимогам споживачів.

Виробнича програма визначає завдання по введенню в дію нових виробничих потужностей, потребу в матеріально-сировинних ресурсах, чисельності робітників, транспорті тощо. Вона тісно зв'язана з фінансовим планом, планом по витратах виробництва, прибутку і рентабельності. Промислові підприємства формують виробничу програму на основі державного замовлення, замовлень споживачів і виявленого в процесі вивчення ринку споживацького попиту.

Державне замовлення доводиться підприємствам, що виробляють продукцію, яка має важливе народногосподарське значення. Система державних замовлень застосовується в усіх країнах з розвинутою ринковою

економікою, їх розміщення відбувається на конкурсній основі. Державне замовлення надається тим підприємствам, які забезпечують більш ефективно його виконання.

Виробнича програма складається з трьох розділів: план виробництва продукції в натуральних вимірах; план виробництва продукції у вартісних вимірах; план реалізації продукції в натуральних і вартісних вимірах.

План виробництва продукції в натуральних вимірах містить завдання по випуску продукції з номенклатури, асортименту і якості виробів у фізичних одиницях.

Номенклатура — це укрупнений перелік продукції, що випускається підприємством, а асортимент характеризує її склад з видами, типами, гатунками, фасонами та

іншими ознаками. Наприклад, номенклатура чоловічих пальто може складатися з пальт зимових, осінніх, для літа. У той же час кожна з цих груп виробів ділиться на фасони, за ростом, за тканинами тощо.

Для характеристики обсягів виробництва в натуральному виразі використовуються такі показники, як штуки, тонни, метри квадратні, кубічні тощо. В окремих випадках застосовуються подвійні показники. Наприклад, виробництво тканин планується в погонних і квадратних метрах, паперу — в тоннах і квадратних метрах, труб — в тоннах і погонних метрах. Застосування подвійних показників дозволяє більш повно охарактеризувати фізичний обсяг виробництва і споживчі характеристики продукції.

У тих випадках, коли однакові за призначенням види продукції мають різні споживчі характеристики, застосовуються умовно-натуральні одиниці виміру. Так, планування видобутку різних за калорійністю видів палива здійснюється в тоннах умовного наливу, виробництво консервів — в умовних банках, будівельних матеріалів — у мільйонах штук умовних цеглин тощо.

Планування виробництва і продаж продукції в натуральному виразі дає можливість погоджувати випуск конкретних видів продукції з потребами ринку, але не дозволяє визначити загальний обсяг і структуру виробництва на багатопродуктових підприємствах, а також розрахувати дохід і прибуток підприємства від реалізації

продукції. Це вимагає розробки плану виробництва і продаж продукції у вартісному виразі. В цьому розділі розробляються такі показники: валовий дохід (реалізована продукція), товарна, валова, чиста продукція і вартість, додана обробкою. Основним вартісним показником цього розділу плану є валовий дохід підприємства. Основою для його розрахунку є випуск продукції в натуральному виразі.

Товарна продукція представляє собою вартість усіх видів готової продукції, робіт промислового характеру і послуг, призначених для замовників зі сторони, напів-фабрикатів, деталей і вузлів, що постачаються по коопераційних зв'язках, вартість капітального ремонту, виробів і запасних частин для власного капітального будівництва і капітального ремонту, інструментів і оснастки для власного виробництва.

Плановий обсяг товарної продукції визначається за формулою

де $ТП$ — товарна продукція, грн.;

N_i — випуск продукції i -го виду в натуральних одиницях;

$Ц_i$ — гуртова ціна підприємства одиниці виробу i -го виду, грн.;

n — кількість видів продукції, що виготовляються на підприємстві;

P — вартість робіт і послуг на сторону, грн.)

Товарна продукція розраховується в діючих відпускних цінах підприємства, а також у незмінних (порівняльних) цінах і тарифах. Перша оцінка дозволяє визначити планову суму доходу і прибутку підприємства, розрахувати середні витрати на гривню товарної продукції, а друга — темпи росту і зміни структури виробництва.

Валова продукція характеризує загальний обсяг підприємства. Вона включає всю продукцію у вартісному виразі незалежно від ступеня її готовності. Обсяг її

визначається в незмінних (порівняльних цінах) за формулою

$ВП = ТП - (НЗВ_{П} - НЗВ_{К}) - (I_n - I_k)$, грн.,

де $ВП$ — валова продукція, грн.;

$НЗВ_{П}$, $НЗВ_{К}$ — вартість залишків незавершеного виробництва відповідно на початок і кінець планового періоду, грн.;

I_n , I_k — вартість інструменту для власних потреб відповідно на початок і кінець планового періоду, грн.

Товарна і валова продукція перевертає уявлення про власний внесок підприємства в кінцевий результат його діяльності. Це пояснюється тим, що до їх складу включається вартість матеріальних витрат, яка досягає 80% у витратах підприємства. Тому, чим вища вартість використаних матеріалів, тим більший обсяг товарної і валової продукції, в той час коли випуск у фізичних одиницях може і не змінитися. Більш правильно внесок

підприємства в кінцевий результат відбивають чиста продукція і нормативна вартість обробітку.

Чиста продукція визначається за формулою

$$ЧП = ТП - (М + А), \text{ грн.},$$

де $ЧП$ — чиста продукція, грн.;

$ТП$ — обсяг товарної продукції, грн.;

$М$ — матеріальні витрати на виробництво продукції, грн.;

$А$ — сума амортизаційних відрахувань за відповідний період, грн.

Чиста продукція підприємства може бути також обчислена як сума основної і додаткової заробітної плати працівників підприємства і прибутку:

$$= З_0 + З_д + Л_p, \text{ грн.},$$

де $ЧП$ — чиста продукція, грн.;

$З_0$ — основна заробітна плата працівників підприємства, грн.;

$З_д$ — додаткова заробітна плата працівників підприємства, грн.;

$Л$ — прибуток підприємства, грн.

У матеріаломістких галузях використовується показник **нормативної вартості обробітку**, який одержується як сума показника нормативної вартості обробітку одного виробу /-го виду ($НВО^i$) і кількості виготовлених виробів /-го

виду

$$i = \setminus$$

$$НВО^i = З_{epi} + Ц_{ei} + З_{ei}$$

Де $З_{epi}$ — заробітна плата виробничих робітників (основна і додаткова з відрахуванням на соціальні заходи) на одиницю виробу /-го виду, грн.;

$Ц_{ei}$ — цехові витрати на одиницю виробу /-го виду, грн.;

$З_{ei}$ — загальнозаводські витрати на одиницю виробу /-го виду, грн.

Якісну сторону виробничої програми характеризує показник, який відображає питому вагу продукції, що відповідає міжнародним стандартам, в загальному обсязі випуску продукції підприємством. Він може бути обчислений як відношення кількості сертифікованої продукції до загального її обсягу.

ТЕМА 20: Матеріально-технічне забезпечення аграрних підприємств.

Зміст.

1. Завдання системи матеріально-технічного постачання на підприємстві.
2. Планування забезпечення матеріальними ресурсами.
3. Організаційна структура матеріально-технічного постачання.
4. Обчислення потреби в матеріалах.

1. Завдання системи матеріально-технічного постачання на підприємстві

У процесі організації виробничої діяльності підприємства велике значення має забезпечення виробничої програми матеріальними ресурсами.

До матеріальних ресурсів відносять все те, що підприємство використовує, обробляє і переробляє в процесі виробничої діяльності, а саме:

- сировина;
- допоміжні матеріали;
- напівфабрикати та комплектуючі.

Сировина — це вихідний матеріал для виробництва продукту як в матеріальному так і у вартісному вираженні.

Допоміжні матеріали не включаються в нову продукцію в матеріальному вираженні, однак входять в новий продукт у вартісному вигляді. Сюди відносять енергію, змащувальні матеріали, інструменти тощо.

Напівфабрикати та комплектуючі — це товари, які купляють у інших підприємств для комплектування своїх виробів з додатковою переробкою або без неї.

Таким чином, система матеріально-технічного забезпечення підприємства включає постачання всіма необхідними товарами для здійснення процесу виробництва. Крім того, сюди включають регулювання потоку матеріалів від поставників до клієнтів, а також складування матеріалів та товарів.

Отже, *головним завданням* системи постачання матеріалами є оптимальне задоволення потреб підприємства стосовно якості, кількості, місця, часу та умов поставлення матеріальних ресурсів, а в центрі уваги виробничої системи є підготовка матеріалів:

- з необхідною якістю;
- в достатній кількості;
- до відповідного часу;
- у відповідне місце.

При тому, що виконання цих завдань повинно здійснюватись з найменшими затратами та найменшою потребою в капіталі.

Враховуючи те, що система матеріально-технічного постачання є одним з важливих факторів, що визначають рівень затрат підприємства, величину його прибутку, а тим самим і рівень конкурентоспроможності, важливим є постійний пошук можливостей раціоналізації у сфері забезпечення матеріальними ресурсами.

Для успішної діяльності підприємство повинно здійснювати облік всіх витрат та шукати резерв зниження за всіма можливими елементами.

Аналізуючи всі види здійснених витрат, кожний підрозділ повинен працювати над постійним їх зменшенням, що є позитивним фактором впливу на роботу всього підприємства.

2. Планування забезпечення матеріальними ресурсами

Для реалізації завдань матеріально-технічного постачання необхідне планування та організація закупівель.

Завдяки плануванню закупок підприємство забезпечує свої можливості виготовляти і поставляти продукцію у визначені терміни.

Планування забезпечення матеріальними ресурсами поділяється на:

- довготермінове;
- середньотермінове;
- короткотермінове.

Завданням *довготермінового* планування закупок є планування потреб матеріальних ресурсів відповідного асортименту та кількості виходячи з довготермінового планування діяльності підприємства. Тут вирішуються питання про необхідність власного виробництва чи поставок зі сторони.

Здійснюється планування особливих видів ресурсів, а також планується вирішення питань фінансування закупівель матеріальних ресурсів

Під *середньотерміновим* плануванням закупок здебільшого розуміють період до одного року, короткотермінове планування здійснюється на квартал або місяць. Завданням середню та *короткотермінового* планування є виявлення та оцінка зміни в цінах на матеріали, визначення та розподіл коштів на придбання товарів визначеної кількості та асортименту.

План забезпечення матеріальними ресурсами складається з двох важливих частин:

- план закупок, який містить детальне визначення кількості, цін, термінів, та поставників;
- план складування або план зберігання, де встановлюються мінімальні запаси, максимальні запаси, частота обороту.

Залежно від розмірів підприємства постачання матеріальними ресурсами може здійснюватись за централізованою схемою або поєднувати обидва види в одній змішаній формі.

При централізованій схемі поставка здійснюється з одного загального центру (складу) в різні підрозділи підприємства.

Переваги цієї системи в тому, що чітко виділяється постачання в окремий підрозділ підприємства, недоліки — система може бути неповоротною та забюрократизованою.

При децентралізованій системі постачання здійснюється шляхом доставки матеріалів безпосередньо споживачам всередині підприємства. Перевагами тут є швидка здатність реагувати на потреби підрозділу, коротший шлях від постачальника та кращий контакт з постачальниками.

Недоліки при цьому можуть виникати у разі зменшення обсягу замовлення та погіршенні при цьому умов закупівель.

3. Організаційна структура матеріально-технічного постачання

Організаційну структуру матеріально-технічного постачання можна розділити з врахуванням персонально-організаційних аспектів.

Керівник служби матеріально-технічного постачання повинен забезпечити виконання таких функцій:

- формування довготермінової концепції матеріального постачання, включаючи вироблення принципів політики постачання та складування;
- контроль раціонального використання матеріалів, визначення потреби в матеріалах і облік матеріальних запасів;
- контроль вибору крупних поставників;
- підтримання контактів з авторитетними поставниками підприємства;

- контроль та дотримання правил техніки безпеки при зберіганні матеріалів;
- контроль фінансової частини матеріально-технічного забезпечення.

В плануванні та організації матеріально-технічного постачання важливо враховувати також тенденції зміни попиту на продукцію, яку виготовляє підприємство. При цьому необхідно визначити, які матеріали, якого виду, кількості і до якого терміну потрібні для виконання виробничої програми підприємства в залежності від того, попит постійний, сезонний чи залежний від інших факторів, наприклад тенденцій моди.

Одним з найважливіших завдань матеріально-технічного постачання є визначення потреби в засобах виробництва та підтримування товаро-матеріальних запасів на такому рівні, за якого можна забезпечити виконання виробничої програми. При цьому зберігання надлишкових запасів є збитковим, оскільки при цьому кошти підприємства консервуються і не приносять доходу.

Іншими словами, вартість утримання запасів — це втрачені можливості для інвестицій. Однак іноді запаси слід утримувати на вищому, ніж звичайно, рівні — це у випадку, коли вигода від перевищення норм запасів матеріально-технічних ресурсів перевищує вартість утримання додаткових запасів.

Оптимізацію рівня запасів можна здійснити за допомогою визначення найекономічнішого обсягу замовлень (НОЗ).

НОЗ — це кількість товару, яка при регулярних замовленнях забезпечує мінімальні витрати на організацію замовлення і на зберігання запасів.

Втрати на замовлення включають заробітну плату працівників відділу постачання, витрати на комп'ютерну обробку інформації, доставку сировини і матеріалів.

Витрати на зберігання запасів включають всі ті, що пов'язані з роботою складів і складуванням запасів. Коли зростає кількість одиниць у кожному замовленні, зростають складські витрати. Отже, витрати на складування та зберігання запасів максимальні тоді, коли річні потреби задовольняють одразу одним замовленням. А якщо матеріали, сировина тощо замовляють меншими партіями, то витрати на зберігання зменшуються.

Замовлення матеріально-технічних ресурсів можна здійснювати за рахунок власних коштів підприємства, кредитів банку або відстрочення оплати за ресурси постачальникам (кредиторська заборгованість постачальникам).

Кредиторська заборгованість постачальникам може розглядатись як безкоштовна позика постачальників.

Однак коли підприємство відразу оплачує рахунки, йому надаються значні знижки постачальниками.

У цьому випадку найважливіше вирішити, чи скористатися знижкою і сплатити рахунки одразу, чи купити в кредит і тримати кредиторська заборгованість на балансі. Якщо скористатися знижкою, то підприємство виграє на сумі самої знижки, але програє на процентах, які треба платити банку за позику для розрахунків з постачальниками, а також втрачає можливість отримати безкоштовний кредит.

4. Обчислення потреби в матеріалах.

Потреба в матеріально-технічних ресурсах визначається по-різному, залежно від їхнього призначення. Кількість технічних засобів, тобто машин та устаткування, обчислюється епізодично за проектування виробничих систем. Розрахунки потреби в матеріалах є регулярними і здійснюються на єдиній методичній основі. Кількість матеріалів певного різновиду, яка потрібна підприємству в розрахунковому періоді в натуральному вимірі (Мп) і яку слід закупити, обчислюється за формулою:

$$M_{п} = M_{в} + M_{з.к.} + M_{з.п.}, \quad (1.1)$$

де $M_{в}$ — витрати матеріалів за розрахунковий період; $M_{з.п.}$, $M_{з.к.}$ — перехідний запас матеріалів відповідно на початок і кінець розрахункового періоду.

Матеріали витрачаються (Мв) на такі потреби: основне виробництво, виготовлення технологічного оснащення, ремонтно-експлуатаційні роботи, заходи з підвищення технічного рівня виробництва, капітальне будівництво власними силами. Витрати матеріалів обчислюються множенням обсягу продукції (робіт) на норму витрати матеріалу. Цей засадний принцип конкретизується відповідно до того чи того об'єкта нормування.

Так підраховуються витрати на виробництво продукції основних матеріалів, напівфабрикатів, комплектувальних виробів і тих допоміжних матеріалів, які нормуються на окремі вироби. Витрати матеріалів на допоміжні й обслуговуючі процеси обчислюються множенням обсягу робіт або кількості об'єктів обслуговування на норму витрат.

ТЕМА 21: УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

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 (рис. 2.1).

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 (рис. 2.2).

Рівні управління

Принципи та методи управління

Ефективність управління

Характери- і стики рівнів | управління підприємств-^ вом

Рис. 2.2. Аспекти управління підприємством

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 (табл. 2:1).

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 довготривалому 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, вияснити, 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. На рис.2.5. показана послідовність та взаємозв'язки між окремими планами діяльності підприємства.

В реальному житті процес планування не обмежується послідовністю, показаною на рис.2.5, а є процесом, який може повторюватися або по чергово 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 (див. рис.2.6).

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, сформувати коло 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.

Висновки

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.

Начальне видання

Мельник Ірина Олегівна

ЕКОНОМІКА І ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА

Курс лекцій

Відповідальний за випуск О.І. Котикова

Технічний редактор Н.В. Семінюк

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.