

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ

О. М. Петрига, Т. І. Яворська, Ю. О. Прус

# ЕКОНОМІКА АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Навчальний посібник



Мелітополь 2016

УДК 631.115(075)  
ББК 65.9(4Укр)32  
ПЗ0

Рецензенти

**А. Г. Бабенко**, доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Університету митної справи та фінансів

**Є. М. Лебідь**, доктор сільськогосподарських наук, професор, академік НААН України, головний науковий співробітник відділу землеробства Інституту зернових культур НААН України

*Рекомендовано до видання вченою радою Таврійського державного агротехнологічного університету (протокол № 15 від 29. 06. 2016 р.)*

**Петрига О. М.**

Економіка аграрного підприємства: навчальний посібник / О. М. Петрига, Т. І. Яворська, Ю. О. Прус; за ред. О. М. Петриги, Т. І. Яворської. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. – 498 с.

Навчальний посібник підготовлений відповідно до вимог навчальної програми дисципліни. В ньому послідовно та логічно викладено теоретичні, методичні та практичні питання формування і розвитку аграрного підприємства. Посібник вигідно відрізняється від інших видань більш широким розглядом питань економіки виробництва продукції галузей рослинництва і тваринництва. Для поглибленого засвоєння навчального матеріалу використані таблиці, схеми та графіки, дані науково-дослідних установ і передового досвіду щодо ефективності використання землі, засобів виробництва, трудових ресурсів.

Для студентів і викладачів вищих аграрних закладів освіти, керівників та спеціалістів аграрних підприємств і тих, хто самостійно вивчає економіку цих підприємств з метою підвищення кваліфікації та ведення аграрного бізнесу.

Навчальний посібник підготовлено в рамках співпраці ЗОГО «Запорізький інформаційно-консультаційний центр «Агро-Таврія» з Українським проектом бізнес-розвитку плодоовочівництва (UHBDP), який фінансується Міністерством міжнародних справ Канади, реалізується та співфінансується Менонітською Асоціацією Економічного Розвитку (MEDA).

Зміст публікації є виключною думкою авторів та не обов'язково відображає офіційну позицію уряду Канади

ISBN 978-617-7218-21-9

© Петрига О. М., Яворська Т. І.,  
Прус Ю. О., 2016



## ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ПІДПРИЄМСТВО В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	10
<b>Тема 1. Предмет, задачі і методи дослідження науки «Економіка аграрного підприємства».....</b>	<b>10</b>
1.1. Предмет і завдання науки «Економіка аграрного підприємства».....	10
1.2. Сільське господарство як галузь економіки країни та його особливості.....	14
1.3. Агропромисловий комплекс України .....	18
1.4. Методи дослідження науки.....	26
<b>Тема 2. Підприємство як суб'єкт господарювання і підприємництва.....</b>	<b>30</b>
2.1. Поняття підприємства, цілі та напрямки його діяльності.....	30
2.2. Види підприємств і об'єднань, їх організаційно-правові форми.....	37
2.3. Підприємництво як форма господарювання підприємств.....	44
<b>Тема 3. Ринок і продукція.....</b>	<b>52</b>
3.1. Характеристика ринку продукції (послуг).....	52
3.2. Оцінка попиту та маркетингова діяльність підприємства.....	62
3.3. Товарна та цінова політика підприємства .....	71
3.4. Особливості ринку сільськогосподарської продукції.....	79
<b>Тема 4. Прогнозування та планування діяльності підприємства.....</b>	<b>88</b>
4.1. Прогнозування розвитку діяльності підприємства.....	88
4.2. Сутність, принципи і методи планування діяльності підприємства... ..	91
4.3. Система планування діяльності підприємства.....	94
4.4. Бізнес-планування.....	97
РОЗДІЛ 2. РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ.....	107
<b>Тема 5. Земельні ресурси підприємства.....</b>	<b>107</b>
5.1. Земля як головний засіб виробництва.....	107
5.2. Склад земельного фонду України, його розподіл та структура сільськогосподарських угідь.....	109
5.3. Земельний кодекс. Розвиток земельних відносин.....	114
5.4. Державний земельний кадастр, економічна оцінка та моніторинг земель.....	118
5.5. Ефективність використання землі та шляхи її підвищення.....	127
<b>Тема 6. Основний і оборотний капітал підприємства.....</b>	<b>133</b>
6.1. Економічна сутність капіталу та виробничих фондів.....	133
6.2. Основні фонди підприємства та ефективність їх використання.....	135
6.3. Оборотні фонди і фонди обігу підприємства.....	149
6.4. Нематеріальні ресурси та активи підприємства.....	153
<b>Тема 7. Матеріально-технічна база та виробнича потужність підприємства .....</b>	<b>160</b>
7.1. Поняття, класифікація та особливості матеріально-технічної бази аграрних підприємств.....	160
7.2. Енергетичні ресурси підприємства.....	162

7.3. Механізація та автоматизація виробництва.....	164
7.4. Виробничі будівлі і споруди та продуктивна і робоча худоба.....	170
7.5. Виробнича потужність підприємства.....	174
7.6. Інтенсифікація виробництва.....	180
<b>Тема 8. Розміщення, спеціалізація, концентрація та інтеграція в сільському господарстві.....</b>	<b>184</b>
8.1. Поняття, основні принципи та ефективність розміщення сільськогосподарського виробництва.....	184
8.2. Поняття, особливості і форми спеціалізації сільського господарства.....	188
8.3. Концентрація та інтеграція виробництва в сільському господарстві..	194
<b>Тема 9. Персонал підприємства, продуктивність і оплата праці.....</b>	<b>201</b>
9.1. Сутність, показники чисельності, структура та рух персоналу підприємства.....	201
9.2. Ефективність використання персоналу підприємства.....	207
9.3. Продуктивність праці та основні шляхи її підвищення.....	211
9.4. Мотивація праці персоналу підприємства, форми та системи оплати праці.....	214
9.5. Фонд оплати праці та ефективність його використання.....	220
<b>Тема 10. Організація операційної діяльності.....</b>	<b>226</b>
10.1. Операційна діяльність та продукція підприємства.....	226
10.2. Виробнича програма підприємства та її економічне обґрунтування	229
10.3. Якість продукції та її показники.....	240
<b>Тема 11. Інвестиції та інноваційна діяльність.....</b>	<b>248</b>
11.1. Сутність, структура та класифікація інвестицій.....	248
11.2. Капітальні вкладення та їх роль у розвитку підприємства.....	257
11.3. Інновації та інноваційний розвиток підприємства.....	259
11.4. Оцінювання ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності....	268
<b>Тема 12. Природокористування і природоохоронна діяльність підприємства.....</b>	<b>278</b>
12.1. Основні принципи економіки природокористування і охорони навколишнього середовища.....	278
12.2. Природні ресурси і особливості їх використання в сільському господарстві.....	280
12.3. Сучасний стан природокористування і охорони навколишнього середовища.....	281
12.4. Основні напрямки екологізації сільськогосподарського виробництва та показники її ефективності.....	286
12.5. Удосконалення господарського механізму природокористування..	288
<b>РОЗДІЛ 3. РЕЗУЛЬТАТИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>291</b>
<b>Тема 13. Витрати аграрного підприємства і собівартість продукції....</b>	<b>291</b>
13.1. Витрати підприємства та їх класифікація.....	291
13.2. Собівартість продукції (робіт, послуг).....	294
13.3. Калькуляція собівартості продукції.....	296
13.4. Ціни на продукцію та методи їх визначення.....	301

<b>Тема 14. Фінансово-економічні результати та ефективність діяльності підприємства</b> .....	305
14.1. Фінансова діяльність і фінансові ресурси підприємства.....	305
14.2. Фінансові результати діяльності підприємства.....	309
14.3. Оцінювання фінансово-економічного стану підприємства.....	313
14.4. Ефективність діяльності підприємства.....	316
14.5. Основні резерви підвищення ефективності діяльності підприємства.....	320
<b>Тема 15. Розширене відтворення і нагромадження в сільському господарстві</b> .....	325
15.1. Сутність та особливості розширеного відтворення в сільському господарстві.....	325
15.2. Відтворення валового продукту.....	328
15.3. Відтворення виробничих фондів та трудових ресурсів.....	333
15.4. Відтворення і нагромадження в умовах платного землекористування.....	336
<b>Тема 16. Економічна безпека та антикризова діяльність підприємства</b> .....	340
16.1. Поняття і цілі економічної безпеки.....	340
16.2. Основні напрями організації економічної безпеки підприємства та оцінка її рівня.....	346
16.3. Антикризова діяльність підприємства.....	352
16.4. Банкрутство і ліквідація підприємства.....	363
<b>РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА</b> .....	377
<b>Тема 17. Економіка виробництва зерна</b> .....	377
17.1. Народного господарське значення, розміщення і стан виробництва зерна.....	377
17.2. Економічна ефективність виробництва зерна, її показники та методика їх визначення.....	385
17.3. Шляхи збільшення виробництва зерна і підвищення його економічної ефективності.....	390
<b>Тема 18. Економіка виробництва технічних культур</b> .....	395
18.1. Народного господарське значення технічних культур.....	395
18.2. Економіка виробництва олійних культур.....	396
18.3. Економіка виробництва цукрових буряків.....	402
<b>Тема 19. Економіка виробництва картоплі, овочів та баштанних культур</b> .....	407
19.1. Економіка виробництва картоплі.....	407
19.2. Економіка виробництва овочів та баштанних культур.....	410
<b>Тема 20. Економіка садівництва та виноградарства</b> .....	415
20.1. Народного господарське значення, розміщення і стан виробництва плодів та ягід.....	415
20.2. Економічна ефективність виробництва плодів і ягід та шляхи її підвищення.....	417
20.3. Економіка виробництва винограду.....	418

<b>Тема 21. Економіка виробництва і використання кормів</b> .....	422
21.1. Кормова база, її значення в розвитку тваринництва та джерела кормових ресурсів .....	422
21.2. Економічна оцінка кормових культур, кормів і раціонів.....	426
21.3. Економіка виробництва та використання комбикормів і кормових добавок.....	428
21.4. Шляхи збільшення виробництва та зниження собівартості кормів..	429
<b>РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА</b> .....	432
<b>Тема 22. Економіка скотарства</b> .....	432
22.1. Розвиток і розміщення виробництва продукції скотарства.....	432
22.2. Економічна ефективність виробництва продукції скотарства.....	436
22.3. Шляхи підвищення економічної ефективності виробництва продукції скотарства.....	439
<b>Тема 23. Економіка свинарства</b> .....	443
23.1. Народногоосподарське значення, розміщення і стан розвитку свинарства.....	443
23.2. Ефективність виробництва продукції свинарства.....	446
23.3. Шляхи підвищення ефективності виробництва продукції свинарства.....	452
<b>Тема 24. Економіка вівчарства</b> .....	457
24.1. Народногоосподарське значення, розміщення і стан розвитку вівчарства.....	457
24.2. Ефективність виробництва продукції вівчарства.....	459
24.3. Основні шляхи підвищення ефективності виробництва продукції вівчарства.....	461
<b>Тема 25. Економіка птахівництва</b> .....	464
25.1. Народногоосподарське значення, розміщення і стан розвитку птахівництва.....	464
25.2. Продукція птахівництва та ефективність її виробництва.....	468
25.3. Шляхи підвищення ефективності виробництва продукції птахівництва.....	471
<b>Тема 26. Економіка бджільництва</b> .....	473
26.1. Народногоосподарське значення, розміщення і стан розвитку бджільництва.....	473
26.2. Продукція бджільництва, ефективність її виробництва, показники та методика їх визначення.....	475
26.3. Основні шляхи підвищення ефективності виробництва продукції бджільництва.....	477
<b>Тема 27. Економіка інших галузей тваринництва</b> .....	480
27.1. Економіка конярства.....	480
27.2. Економіка рибництва.....	484
27.3. Економіка кролівництва.....	488
<b>ВИКОРИСТАНА І РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА</b> .....	491

## ВСТУП

*Економіка є мистецтво задовольняти необмежені потреби за допомогою обмежених ресурсів.*  
Л. Пітер

*Створення науки «Економіка аграрного підприємства» обумовлено виділенням сільського господарства в одну із основних сфер матеріального виробництва - виробництво продуктів харчування. Сільське господарство є сукупністю і органічною єдністю функціонуючих у ньому аграрних підприємств. Його неможливо всебічно і глибоко вивчити без аналізу господарської діяльності підприємства – первинної ланки економіки. Саме підприємство є виробником продукції, виконання робіт та надання послуг, необхідних для забезпечення життєдіяльності людини, об'єднуючою ланкою для всіх суб'єктів ринкових відносин. Саме підприємство є основним суб'єктом відносин виробництва, реалізації та розподілу в економіці країни. Від ефективності діяльності підприємств залежить стан економіки і добробут населення країни.*

*Неодмінною умовою подальшого розвитку сільського господарства було і є підвищення ефективності виробництва продукції аграрних підприємств. Особливо посилюється актуальність вивчення проблем економіки аграрного виробництва в умовах економічної кризи країни. Для досягнення корінних позитивних змін у розвитку економіки сільського господарства необхідно напрацювати і впровадити комплекс радикальних заходів, з урахуванням досягнень НТП і передового досвіду, щодо підвищення ефективності використання землі, трудових і матеріально-технічних ресурсів аграрних підприємств. При цьому вирішальну роль мають відігравати спеціалісти економічного профілю.*

*Метою вивчення дисципліни «Економіка аграрного підприємства» є формування у майбутніх спеціалістів здібностей самостійно мислити, приймати науково-обґрунтовані управлінські рішення, виконувати комплексні економічні розрахунки для ефективного здійснення господарської діяльності на рівні підприємств.*

*Завдання дисципліни – вивчення господарських процесів, які відбуваються у виробничо-комерційних системах підприємств, закріплення комплексу економічних знань і засвоєння досягнень теорії та практики управління підприємствами.*

*Предметом вивчення дисципліни є форми і методи господарювання підприємства.*

*Об'єктом вивчення є економічні процеси, що відбуваються в господарській діяльності вітчизняних аграрних підприємств.*

*У результаті вивчення дисципліни майбутні спеціалісти повинні*

бути добре підготовлені в теоретичному плані і глибоко знати практику з тим, щоб у будь-якій виробничій ситуації могли правильно оцінити дійсний стан, визначити найбільш пріоритетні напрямки досягнення високої ефективності виробничої діяльності та соціального розвитку колективів підприємств. Мають добре володіти науковими принципами організації і планування виробництва, знати останні досягнення науково-технічного прогресу, основні напрямки впровадження інтенсивних технологій вирощування сільськогосподарських культур та промислових технологій утримання худоби і птиці, заходів щодо постійного підвищення родючості землі. На основі глибокого аналізу вміти виявити резерви і напрацювати реальні заходи з підвищення продуктивності праці, зниження трудових, матеріальних і фінансових витрат на одиницю продукції, зростання рівня її прибутковості для забезпечення розширеного відтворення виробництва у заданих темпах на основі інтенсифікації та ефективного використання виробничого потенціалу підприємства.

Запропонований навчальний посібник ставить своїм завданням допомогти майбутнім спеціалістам оволодіти необхідними для цього економічними знаннями та сприяти підвищенню їх фахової підготовки. Він підготовлений відповідно до типової програми вивчення дисциплін і згідно з навчальним планом Таврійського державного агротехнологічного університету підготовки фахівців з економічних спеціальностей, має визначену логіку побудови і цілком конкретний зміст дисципліни, викладеній у формі лекції. Навчальний посібник містить вступну частину та наступні розділи (модулі) тем дисципліни:

Перший – підприємство в сучасній системі господарювання (підприємство, як суб'єкт господарювання і підприємництва; ринок і продукція; прогнозування та планування діяльності підприємства);

Другий – ресурси підприємства та їх використання (земельні ресурси підприємства; основний і оборотний капітал підприємства; матеріально-технічна база та виробнича потужність підприємства; розміщення, спеціалізація, концентрація та інтеграція в сільському господарстві; персонал підприємства, продуктивність і оплата праці; організація оперативної діяльності; інвестиції та інноваційна діяльність; природокористування і природоохоронна діяльність підприємства);

Третій – результати та ефективність діяльності підприємства (витрати підприємства і собівартість продукції, фінансово-економічні результати та ефективність діяльності підприємства; розширене відтворення і нагромадження в сільському господарстві; економічна безпека та антикризова діяльність підприємства);

Четвертий – економіка виробництва продукції рослинництва (економіка виробництва зерна; економіка виробництва технічних культур; економіка виробництва картоплі, овочів та баштанних



культур; економіка садівництва та виноградарства; економіка виробництва і використання кормів);

П'ятий – економіка виробництва продукції тваринництва (економіка скотарства; економіка свинарства; економіка вівчарства; економіка птахівництва; економіка кролівництва; економіка конярства; економіка бджільництва; економіка рибництва).

Після кожної теми розділу містяться питання для перевірки знань студентів.

У посібнику використані дані державної статистичної звітності та матеріали науково-дослідних установ і передового досліду з питань ефективності використання землі, трудових і грошово-матеріальних ресурсів в аграрних підприємствах. При написанні навчального посібника були використані інформаційні матеріали ЗОГО «Запорізькій інформаційно-консультаційного центру «Агро-Таврія» та результати напрацювань Українського проекту бізнес-розвитку плодоовочівництва..

Навчальний посібник підготовлений авторами з урахуванням багаторічного особистого досвіду підготовки спеціалістів економічного профілю та безпосередньої роботи в аграрних підприємствах і науково-дослідних установах:

к.е.н., проф. МАУП О. М. Петрига (керівник авторського колективу) – загальна редакція, вступ, теми: 1,2,4,6,7,8,10,12,21,27;

д.е.н., проф. Т. І. Яворська – загальна редакція, теми: 22,23,24,25,26;

к.е.н., доц. Ю.О. Прус – теми: 3,5,9,11,15;16;

к.е.н., проф. МАУП О. М. Петрига, д.е.н., проф. Т. І. Яворська у співавторстві, теми: 7,13,14,17,18,19,20.

Автори будуть вдячні тим, хто надішле свої пропозиції, спрямовані на поліпшення навчального посібника.

## Розділ 1

# Підприємство в сучасній системі господарювання

### Тема 1. Предмет, задачі і методи дослідження науки «Економіка аграрного підприємства»

*1.1. Предмет і завдання науки «Економіка аграрного підприємства»*

*1.2. Сільське господарство, як галузь економіки країни та його особливості*

*1.3. Агропромисловий комплекс України*

*1.4. Методи дослідження науки*

#### **1.1. Предмет і завдання науки «Економіка аграрного підприємства»**

Економіка охоплює усі сторони життя людини, які пов'язані із задоволенням її фізіологічних і духовних потреб. Щоб підтримувати необхідний рівень життєдіяльності, людям необхідні, перш за все, їжа, одяг, житло. Ці предмети життєзабезпечення створюються на підприємствах промисловості, сільського господарства, будівництва при участі допоміжних і обслуговуючих підприємств. Тому знання економіки підприємств, де створюються предмети життєзабезпечення є необхідною умовою розуміння соціально-економічних процесів, що відбуваються і вирішення будь-яких господарських задач.

Термін «**економіка**» має багато визначень. Найпростіше визначення його пов'язане з основними складовими цього терміна від **οἶκος** (лат.) – що означає дім і **nomos** (лат.) – закон, що в найширшому розумінні цей термін означає закони ведення домашнього господарства, закони господарювання та від грецького **οικονομικε** – мистецтво ведення домашнього господарства. Тобто, економіка вивчає, як краще використати наявні ресурси для того, щоб виробити більше товарів, чи надати більше послуг для задоволення потреб людини.

Найбільш вдалим на наш погляд є наступне визначення (Л. Пітер): «економіка є мистецтво задовольняти необмежені потреби за допомогою обмежених ресурсів». В сучасній українській мові слово «економіка» має, щонайменше три значення:

- економіка як сукупність виробничих відносин суспільства, його економічний базис;
- економіка в сенсі господарства країни;
- економіка як наукова дисципліна.

Найчастіше зустрічаються такі вживання терміну «економіка»:

- економіка об'єкта, підприємства, галузі – сукупність виробничих відносин і продуктивність сил цих об'єктів;

- економіка регіону, країни – сукупність виробничих відносин і продуктивних сил країни (регіону), що відображають, певною мірою, і її політичний уклад;

- економіка ладу, суспільства – сукупність виробничих відносин і продуктивних сил певного ладу, суспільства, які розвиваються під впливом системи об'єктивних економічних законів.

У самій же економіці її основною ланкою, є виробництво матеріальних благ, включаючи як предмети споживання, так і засоби виробництва. Найвужче і зрозуміле визначення економіки розкривають три важливі аспекти:

- обмежені ресурси;
- товари та послуги, вироблені з ресурсів;
- потреби людини, що частково задовольняються через споживання вироблених товарів та послуг.

Сучасна ринкова економіка являє собою складний господарський механізм. Будь-яка економічна система змушена постійно відповідати на три таких питання:

1. Що робити?
2. Як робити і з якими ресурсами?
3. Для кого робити і як розподіляти вироблене?

На всі ці питання відповідає ринок, у якому ціни, прибуток і витрати визначають що робити, як і для кого виробляється величезна маса різних товарів та послуг.

Отже, економіка – це сукупність засобів, законів і правил ведення господарства, це сутність відносин у сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ і послуг у конкретного суспільного ладу і конкретної держави. Вона включає широкий спектр матеріальних і нематеріальних об'єктів, процесів і способів створення та розподілу матеріальних та духовних благ, без яких не може обходитись як окрема людина, так і суспільство в цілому.

Тому економіка, як наука, існує стільки, скільки існує цивілізація. Однак виникнення економіки як окремої науки відносять до 1776 р., коли була опублікована Адамом Смітом праця «Багатство націй». В подальший розвиток економічної науки значний внесок зробили Томас Мальтус, Девід Рікардо, Джон Мейнард Кейнс та інші. Основи трудової теорії вартості товару закладені в економіці Карлом Марксом.

Наука «економіка аграрного підприємства» як і інші економічні галузеві науки досліджує виробничі відносини людей у взаємозв'язку і взаємодії з розвитком продуктивних сил. Найзагальнішим предметом вивчення цієї науки є виробничі відносини, що формуються і розвиваються адекватно до рівня розвитку продуктивних сил під впливом відповідних об'єктивних економічних законів.

Суть виробничих відносин відображена в економічних законах, які, в свою чергу, відображають суть економічних явищ і процесів. Ці закони

об'єктивні, їх дія не залежить від волі й свідомості людини. Зміни їх неможливі, але людина, пізнаючи економічні закони та механізми дії, організовує і спрямовує їх використання в інтересах суспільства.

Вивчення, наприклад, особливостей механізму дії закону неухильного зростання продуктивності праці, дає змогу забезпечити економію живої та уречевленої праці; закону розподілу за працею – з'ясувати матеріальну зацікавленість у раціональному використанні ресурсів; закону вартості – поліпшити господарський розрахунок і процес ціноутворення; закону нагромадження – зміцнити економіку аграрних підприємств.

Отже, «економіка аграрного підприємства» – це наука яка вивчає дію об'єктивних економічних законів (закон суспільного поділу праці, ціноутворення та ін. і форми їх прояву в різних галузях виробництва, з метою свідомого їх використання в інтересах суспільства, вивчає закономірності розвитку окремих його галузей (розміщення, оплати праці та ін.), а також різних форм і видів господарювання, узагальнює наукові досягнення та досвід передової практики в галузях економіки, які дають змогу обґрунтувати напрями розвитку кожної із галузей. Вона розкриває систему економічних відносин в процесі виробництва і розподілу та обґрунтовує основні напрями їх удосконалення. Виробничі відносини реалізуються через інтереси відповідних суб'єктів, які вступають у певні зв'язки в процесі виробництва.

Система виробничих відносин у сільському господарстві включає:

- відносини між державою і сільським господарством з питань закупівлі продукції, організації матеріально-технічного забезпечення, ціноутворення, фінансування і кредитування, сплати податків, форм переходу сільськогосподарських підприємств до ринкових відносин і їх участі в створенні централізованого чистого доходу;

- відносини між сільським господарством та іншими галузями АПК в організації постачання та ремонту техніки і обладнання, агрохімічного обслуговування, меліорації земель, транспортування, зберігання, переробки і реалізації продукції;

- відносини між сільськогосподарськими підприємствами в умовах міжгосподарської кооперації з організації спільного виробництва і товарного обміну, розподілу прибутків і здійснення соціальних заходів;

- відносини між сільськогосподарськими підприємствами та їх внутрішньогосподарськими підрозділами з організації виробництва і форм матеріально-технічного забезпечення, оренди, участі у створенні доходів, їх розподілу і використання;

- відносини між сільськогосподарськими підприємствами та їх працівниками з організації виробництва, питань створення умов і відповідної оплати праці, впровадження оренди та надання послуг.

Сукупність цих та інших виробничих відносин становить економічну структуру сільськогосподарського виробництва і є формою розвитку його продуктивних сил. Якщо виробничі відносини відповідають характеру і рівню розвитку продуктивних сил, вони стимулюють науково-технічний

прогрес і підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. У протилежному випадку виробничі відносини гальмують розвиток продуктивних сил. Економіка аграрного підприємства досліджує виробничі відносини в галузі сільського господарства у тісній взаємодії з розвитком продуктивних сил, вивчає зміни в їх розвитку, узагальнює передовий досвід і широко використовує досягнення науки і техніки. Оскільки сільське господарство є сукупність і органічна єдність функціонуючих в ньому аграрних підприємств, то роль і значення її, як економічної науки, значно посилюється. Вона є основою розробки агропромислової політики та заходів розвитку сільськогосподарського виробництва.

Головні завдання економіки аграрного підприємства такі:

- обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності сільського господарства, поліпшення використання землі, засобів виробництва і трудових ресурсів;
- обґрунтування шляхів інтенсивного і економічно-безпечного розвитку сільськогосподарського виробництва;
- визначення ефективності впровадження у виробництво нових машин і їх систем, технологій, агротехнічних, зоотехнічних і ветеринарних заходів;
- розв'язання проблем розвитку спеціалізації і концентрації виробництва та переведення його на індустріальну основу;
- економічне обґрунтування раціональних форм кооперації і агропромислової інтеграції в умовах ринкових відносин;
- удосконалення товарно-грошових відносин.

Важливими складовими досліджень цієї науки є:

- вивчення авансованого та власного капіталу підприємств, їх структури, вартісної оцінки і джерел формування;
- дослідження причин зміни обсягу виробництва продукції та її впливу на ціни і прибутки підприємств;
- вивчення витрат виробництва і собівартості продукції;
- вивчення питань якості та сертифікації продукції;
- вивчення співвідношення цін на сільськогосподарську і промислову продукцію;
- дослідження та удосконалення системи оподаткування і їх економічних методів управління та ін.

Курс «Економіка аграрного підприємства» є самостійною економічною дисципліною, вивчає діяльність підприємства в усіх її аспектах. Він тісно пов'язаний з такими економічними дисциплінами, як «Макроекономіка», «Мікроекономіка», «Бухгалтерський облік», «Фінанси підприємства», «Аналіз господарської діяльності», «Планування сільськогосподарського виробництва», «Організація виробництва», «Статистика» та ін.

Особливо необхідність вивчення економіки аграрного підприємства підвищується в сучасних умовах, характерних для реального сектора

економіки, як основа вивчення резервів ефективної діяльності і конкурентоспроможності.

До основних об'єктів її вивчення відносяться:

- зовнішнє середовище підприємства;
- сучасні форми організації підприємства, організація виробничого процесу;
- процес планування діяльності підприємства;
- формування і використання ресурсів підприємства;
- основного і оборотного капіталу, трудових, нематеріальних та інформаційних ресурсів;
- маркетингові дослідження на рівні підприємства, обґрунтування попиту на традиційну та нову продукцію;
- інноваційна і інвестиційна діяльність підприємства, як основа забезпечення його конкурентоздатності;
- формування витрат підприємства, калькуляція собівартості продукції і послуг, ціноутворення;
- управління фінансовими результатами підприємства, формування фінансових результатів його діяльності, взаємовідносини з бюджетом;
- діяльність підприємства по забезпеченню екологічної та економічної безпеки та ін.

Економіка аграрного підприємства вивчає окремі галузі сільського господарства, умови та всю сукупність елементів відтворення виробництва, шляхи і методи досягнення підприємством найкращих результатів при найменших затратах. Предмет вивчення дисципліни – це форми і методи господарювання підприємства. Об'єкт вивчення: підприємство як первинна ланка економічної системи та його галузі, при цьому розглядаються господарюючі суб'єкти реального сектору економіки, незалежно від виду діяльності, форми власності і розмірів.

## **1.2. Сільське господарство як галузь економіки країни та його особливості**

Сільське господарство – одна із основних галузей економіки України, яка забезпечує виробництво продуктів харчування, що є найпершою умовою розвитку суспільства, та виробництво сировини для промисловості. Продукція і промислові товари, що виробляються із сільськогосподарської сировини становлять майже 80 % фонду народного споживання. На долю сільського господарства в економіці країни припадає (в 2014 р.) майже 18 % валової продукції, понад 17 % основних виробничих фондів, 17,1 % працівників народного господарства країни. В сільській місцевості проживає 13,3 млн чол. населення країни. Сільське господарство є істотним джерелом нагромадження, воно забезпечує з роками 17-23 % загальної суми національного доходу країни. Капітальні вкладання в сільське господарство

становлять за період 2010-2014 рр. в межах 6,1-8,6 % від загальних вкладень в економіку країни.

Рівень виробництва сільськогосподарської продукції в значній мірі визначає темпи розвитку економіки країни в цілому. Понад 60 % валової продукції сільського господарства надходить на промислову переробку, яку здійснюють галузі харчової та легкої промисловості.

Продукція сільського господарства – продукти рослинного і тваринного походження, отримані внаслідок вирощування сільськогосподарських культур і використання сільськогосподарських тварин, а також обсяг зміни незавершеного виробництва у рослинництві, обсяг вирощування молодих багаторічних насаджень за рік та обсяг вирощування худоби та птиці( приплід, приріст живої маси). Продукцію оцінюють в постійних цінах (нині за цінами 2010 року), розраховані як середньозважені ціни товарної та нетоварної продукції сільського господарства.

Реалізація продукції – обсяги власної виробленої продукції, яка реалізована сільськогосподарськими підприємствами (крім малих) за всіма напрямками: переробним підприємствам, на ринку, населенню в рахунок оплати праці, пайовикам у рахунок орендної плати за землю та майнових паїв (часток), за іншими напрямками.

Україна належить до країн світу, де досить висока забезпеченість земельними ресурсами. Наявність сільськогосподарських угідь в сільському господарстві в 2014 році становила майже 41,5 млн га, у тому числі ріллі – 32,5 млн га – 78,9 %. На душу населення країни припадало 0,9 сільськогосподарських угідь і 0,7 га ріллі (в Європі – 0,25 га ріллі, у світі – 0,28 га.)

Кількість діючих підприємств всього становила 52543, з них 39428 – (75,0 %) – фермерських господарств, 7750 (14,7 %) – господарських товариств, 3772 (7,2 %) – приватних підприємств. Виробництво валової продукції сільського господарства у 2014 році становило 252924,4 млн грн (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя), що порівняно із 1990 роком менше на 10,6 %.

Сільське господарство розвивається на основі тих же економічних законів, які визначають розвиток і розміщення всього господарства країни. В той же час воно має деякі специфічні умови розвитку, пов'язані перш за все з природними особливостями сільського господарства. На розвиток і розміщення сільського господарства великий вплив має дія природних факторів, таких як кліматичні умови, ґрунтовий покрив, водні ресурси та ін.

Основними особливостями сільськогосподарського виробництва є такі:

1. На відміну від інших галузей матеріального виробництва земля в сільському господарстві є головним і незамінним засобом виробництва. В інших галузях господарства земля виступає як операційний базис. При правильному використанні її в сільськогосподарському виробництві властивості землі не тільки зберігаються, а й постійно поліпшуються. Це

створює специфічні проблеми сільського господарства як особливої галузі матеріального виробництва: підвищення економічної родючості землі, впровадження раціональних систем землеробства, інтенсифікації виробництва, диференціальна земельна рента, оцінка землі та ін.

2. Сільське господарство розвивається на основі різних організаційно-правових форм господарювання: фермерських господарств, господарських товариств, приватних підприємств, виробничих кооперативів, державних підприємств тощо. Для кожного з них мають бути створені однакові економічні умови щодо підвищення ефективності господарювання, розвитку самостійності та ініціативи.

3. Економічний процес відтворення в сільському господарстві тісно пов'язаний і незмінно переплітається з природними процесами відтворення, тому в процесі виробництва велика роль належить природним факторам. В якості засобів виробництва тут виступають живі організми – рослини і тварини, розвиток яких відбувається за біологічними законами. В процесі утворення ґрунтів важлива роль належить мікроорганізмам, які теж розвиваються за біологічними законами. Ця особливість зумовлює специфіку технології виробництва сільськогосподарської продукції.

4. Значна різниця між періодом виробництва і робочим періодом сільськогосподарського виробництва спричинює його сезонний характер. Сезонний характер сільськогосподарського виробництва зумовлює нерівномірність використання робочої сили, машин та знарядь протягом року, одержання продукції та надходження коштів від її реалізації.

5. Сільськогосподарське виробництво просторово розосереджене, що спричиняє великі обсяги внутрішньогосподарських перевезень вантажів (зерна, добрив, пального, кормів, тощо) а також значні витрати енергоресурсів і засобів виробництва.

6. На відміну від промисловості значна частина виробленої продукції використовується в подальшому виробничому процесі як засіб виробництва (насіння, корми, молодняк тварин, молоко та ін.), що становить понад 20 % продукції сільського господарства.

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

Отже, специфіка сільськогосподарського виробництва має об'єктивний характер. У зв'язку з цим зберігається різниця між промисловою і сільськогосподарською працею, а індустріальний розвиток сільського господарства ніколи не матиме тих рис, які властиві промисловості.

Особливості сільського господарства, як галузі господарства країни, визначають структуру виробництва продукції, рівень забезпеченості і використання техніки, склад робочої сили, характер поділу праці та форми її організації, зумовлюють нерівномірність надходження коштів від реалізації продукції тощо. Звідси своєрідний характер дії економічних законів у сільському господарстві, специфіка його відтворення і розвитку.



Під дією природних і економічних факторів в сільському господарстві країни історично сформувалися такі великі природно-економічні зони, як Степ, Лісостеп і Полісся та невеликі за територією передгірські та гірські зони Криму і Карпат. У Степу виділяють три підзони: Північний Степ, Центральний Степ і Південний Степ, а також передгірські і гірські зони Криму. Вони різняться між собою кліматичними, ґрунтовими й економічними умовами, різним рівнем землезабезпеченості населення, що в сукупності безпосередньо або опосередковано впливає на характер розвитку сільського господарства.

Найбільша частина сільськогосподарських угідь – більше  $2/5$  – припадає на зону Степу,  $1/3$  – на Лісостеп і майже  $1/5$  – на зону Полісся та передгірні райони Карпат і Криму. Залежно від природно-економічних особливостей у різних зонах склався різний виробничий напрям спеціалізації сільського господарства. При цьому як правило, спостерігається така загальна економічна закономірність: у тих зонах, де галузева структура виробництва узгоджена із зональними особливостями виробничих умов, ефективність виробництва продукції значно вища.

Зональні особливості спеціалізації тваринництва зумовлені спеціалізацією рослинництва, насамперед різницею у виробництві продовольчого та фуражного зерна, структурі сільськогосподарських угідь, рівні родючості орних земель і продуктивності лукопасовищних угідь.

Сільське господарство на рівні господарства країни розглядається як його галузь. В той же час, окремо взяте сільське господарство являє собою сферу матеріального виробництва, яка в свою чергу складається з двох основних галузей: рослинництва і тваринництва, що мають між собою теж досить істотні різні ознаки.

Галузь сільського господарства – це частина сільськогосподарського виробництва, яка значно (суттєво) відрізняється від іншої частини сільськогосподарського виробництва кінцевою продукцією, набором засобів виробництва (предметів і знарядь праці), організацією і технологією її виробництва та професійним складом працівників.

Основними галузями сільського господарства є рослинництво і тваринництво. Якщо в структурі валової продукції сільського господарства в 1990 році на долю рослинництва приходилося 51,5 % то в 2014 році – доля продукції рослинництва становила 70,2 %, тваринництва – 29,8 % .

Основними підгалузями рослинництва є виробництво зерна (зерновиробництво), виробництво технічних культур, картоплярство, овочівництво і баштанництво, плодівництво (ягідництво), виноградарство, кормовиробництво (польове). Основними підгалузями тваринництва є скотарство, свинарство, вівчарство, птахівництво, конярство, кролівництво та бджільництво. Стан виробництва основних видів сільськогосподарських культур і продукції тваринництва за 1990-2014 рр. наведено в таблиці 1.1.

Як видно, за досліджуваний період збільшилося виробництво соняшнику в 3,9 рази, зернових культур на 25,1 %, овочів – на 44,6, картоплі

– на 41,6 та яєць – на 20,3 %. По інших видах продукції, відбулося значне зменшення виробництва: вовні – в 11,5 рази, цукровим бурякам – у 2,8 рази, молоку – у 2,2 рази, м'ясу – на 45,8 %, винограду – на 47,8 %, плодам та ягодам – на 31,1 %.

Таблиця 1.1

**Виробництво основних видів сільськогосподарських культур і продукції тваринництва за 1990-2014 рр.**

Показники	Рік						2014 р. у % до 1990 р.
	1990	1995	2000	2005	2010	2014	
Зернові – усього, тис. т	51009	33930	24459	38016	39271	63859	125,1
Цукрові буряки (фабричні), тис. т	44264	29650	13199	15468	13749	15734	35,5
Соняшник, тис. т	2571	2860	3457	4706	6772	10134	у 3,9 р.
Картопля, тис. т	16732	14729	19838	19462	18705	23693	141,6
Овочі, тис. т	6666	5880	8521	7295	8122	9638	144,6
Плоди та ягоди, тис. т	2902	1897	1453	1690	1747	1999	68,9
Виноград, тис. т	836	457	514	443	408	436	52,2
М'ясо (у забійній вазі), тис. т	4358	2294	1663	1597	2059	2360	54,2
Молоко, тис. т	24508	17274	12658	13714	11249	11133	45,4
Яйця, млн шт.	16287	9904	8809	13046	17052	19587	120,3
Вовна, т	29804	13926	3400	3195	4192	2602	8,7

Основним завданням сільського господарства є його подальша інтенсифікація, суть якої полягає у збільшенні виробництва продукції в розрахунку на одиницю ресурсів. Інтенсифікація сільського господарства передбачає використання досягнень науково-технічного прогресу, активне впровадження всіх заходів науково-технічного характеру та прогресивних індустріальних технологій, а також меліорацію земель і хімізацію виробництва з метою збільшення виробництва, поліпшення якості продукції для більш повного забезпечення населення в продуктах харчування, промисловості – в сировині.

Вирішення цих завдань в значній мірі залежить:

- від рівня використання науково-технічного прогресу;
- поглиблення зв'язків сільського господарства з іншими галузями АПК;
- радикальних перетворень в економічних відносинах;
- прискорення соціальної перебудови села та ін.

### 1.3. Агропромисловий комплекс України

Ефективність сільськогосподарського виробництва в сучасних умовах в значній мірі залежить від успішного функціонування цілого ряду інших галузей економіки України, перш за все тих, які поставляють

сільськогосподарську техніку, сільськогосподарські машини, паливно-мастильні матеріали, добрива та ін. Крім того розвиток сільського господарства тісно пов'язаний з ефективною діяльністю галузей і виробництв, які обслуговують сільськогосподарські підприємства.

Поглиблення спеціалізації в галузях економіки країни в свою чергу привело до більш тісних зв'язків між ними. На базі відособлених видів промислової і сільськогосподарської діяльності відбулося формування єдиного агропромислового комплексу.

Агропромисловий комплекс (АПК) являє собою сукупність галузей економіки України, пов'язаних з розвитком сільського господарства, обслуговування його виробництва і доведенням сільськогосподарської продукції до споживача. Головним завданням агропромислового комплексу є максимальне задоволення потреб населення в продуктах харчування і товарах народного споживання. В Україні агропромисловий комплекс є найбільшою сферою підприємницької діяльності. На його галузі припадає четверта частина зайнятих у народному господарстві працівників, понад третини основних виробничих фондів. В АПК виробляється близько 40 % валового сукупного продукту і третина національного доходу.

Агропромисловий комплекс включає в себе три сфери матеріального виробництва:

**I сфера АПК** – галузі, які забезпечують агропромисловий комплекс засобами виробництва, а також галузі, зайняті виробничо-технічним обслуговуванням сільського господарства; тракторне та сільськогосподарське машинобудування; машинобудування для тваринництва та кормовиробництва, виробництво мінеральних добрив та засобів захисту рослин; машинобудування для легкої і харчової промисловості, мікробіологічна промисловість, ремонт тракторів і сільськогосподарської техніки; капітальне будівництво.

**II сфера АПК** – включає сільське та лісове господарство. Сільське господарство (рослинництво і тваринництво), що створюють сировинну базу, є його основною ланкою.

**III сфера АПК** – галузі, які здійснюють заготівлю, переробку, зберігання продукції сільського господарства і доведення її до споживача: галузі харчової, борошномельно-круп'яної, м'ясо-молочної, рибної промисловості, громадське харчування, галузі легкої промисловості (рис. 1.1).

За виробничою ознакою до складу АПК входять продовольчий і непродовольчий комплекси.

Продовольчий комплекс – це сукупність галузей, пов'язаних із виробництвом продуктів харчування рослинного і тваринного походження. Крім того, до продовольчого комплексу входять виробництва, що технологічно не належать до сільського господарства. Це вилов риби, виробництво мінеральної води, солі та ін.



*Рис. 1.1. Структура агропромислового комплексу України*

До непродовольчого комплексу входять галузі, пов'язані з виробництвом товарів широкого вжитку із сировини рослинного і тваринного походження, галузі легкої промисловості, насамперед ті, що займаються первинною переробкою сільськогосподарської сировини.

Ці комплекси, залежно від виду сировини, в свою чергу поділяються на рослинницькі і тваринницькі підкомплекси. Продовольчий комплекс, який забезпечує населення продуктами харчування, відіграє в АПК особливу роль. Він включає галузі, пов'язані лише з виробництвом продовольчої продукції.

До складу цього комплексу входять зернопродуктовий, картоплепродуктовий, цукробуряковий, плодовоовочевоконсервний, виноградно-виноробний, м'ясний, молочний та олійно-жировий підкомплекси.

Рівень життя населення країни залежить від стану і темпів розвитку агропромислового комплексу і особливо третьої його сфери – харчової і переробної промисловості. При переході до ринку в продовольчому комплексі наростають аналогічні кризові явища, як і в усьому народному господарстві. В період з 1990 по 2011 рр. виробництво на душу населення знизилося: м'яса в 2,2 рази, масла тваринного – в 5,7 рази, цукру – в 2,3 рази.

Кінцеві результати агропромислового виробництва залежать не тільки від рівня розвитку безпосередньо сільського господарства, але і від обслуговуючих його галузей. Сукупність таких галузей і служб в економіці прийнято називати інфраструктурою.

Виробнича інфраструктура – система виробничо-технічного забезпечення і обслуговування сільського господарства та інших галузей комплексу: агротехнічне, агрохімічне, зооветеринарне, технічне обслуговування, систему заготівель сільськогосподарської продукції та елеваторно-складського господарства, зберігання сільськогосподарської і промислової продукції, тарне, транспортне та шляхове господарство, зв'язок та інформаційно-обчислювальне обслуговування, оптову і роздрібну торгівлю продуктами комплексу, прикладні наукові дослідження.

Товарно-грошові відносини ринкової економіки передбачають функціонування і розвиток ринкової інфраструктури. Ринкова інфраструктура допомагає прискорити оборот товарів, тобто процес просування товару до споживача. Вона має свій мікро- і макрорівень.

Економічною основою ефективного функціонування інфраструктури ринку є відносини власності на виробничі засоби, праця та її результати. Саме вони регулюють взаємодію і взаємовідповідність складових ринкового механізму: пропозиції, попиту, платоспроможності населення, цін.

Соціальна інфраструктура являє собою мережу підприємств, установ, закладів, а також окремих служб, що забезпечують задоволення життєвих потреб населення, крім потреби в праці в сфері суспільного виробництва.

Соціальна інфраструктура включає наступні галузі та основні об'єкти:

1) житлово-комунальне господарство: житлові будинки, водопостачання, водовідведення, тепlopостачання, газопостачання;

2) народну освіту: дитячі дошкільні заклади, загальноосвітні школи, ліцеї та гімназії, профтехучилища;

3) фізкультуру, спорт, туризм і відпочинок: спортивні зали і майданчики, плавальні басейни, стадіони, пансіонати, турбази, будинки, бази та табори відпочинку;

4) охорону здоров'я та соціальне забезпечення: лікарні, поліклініки, фельдшерсько-акушерські пункти, аптеки, станції швидкої допомоги, будинки-інтернати для інвалідів і престарілих;

5) культуру і мистецтво: палаци і будинки культури, бібліотеки музеї, культові споруди;

6) побут: підприємства, ательє, майстерні, пральні, хімчистки, лазні, душові, перукарні, прокатні пункти;

7) торгівлю і громадське харчування: магазини, ларьки, їдальні, кафе і ресторани;

8) пасажирський транспорт і зв'язок;

9) правові заклади, органи страхування і кредитування.

Ефективне функціонування сільськогосподарського виробництва різних форм власності великою мірою залежить від розвитку соціальної інфраструктури села, яка забезпечує безпосереднє задоволення потреб сільських трудівників, впливає на їх трудову активність. Матеріальна база соціальної інфраструктури села нині в основному не відповідає нормативним показникам, є недостатньою. Крім того, із загальної кількості об'єктів соціальної інфраструктури більшість побудована за старими проектами і нині потребують капітального ремонту.

В агропромисловому виробництві виділяються п'ять взаємопов'язаних стадій:

- виробництво засобів виробництва для всієї системи агропромислового комплексу;

- сільськогосподарське виробництво;

- виробництво предметів споживання, які виробляються із сільськогосподарської сировини;

- виробничо-технічне і технологічне обслуговування всіх стадій відтворювального циклу;

- реалізація кінцевої продукції.

Віднесення тих чи інших виробництв до агропромислового комплексу є дуже важким питанням, тому що тільки деякі галузі промисловості мають чіткий сільськогосподарський профіль. Більшість галузей промисловості тільки частково виробляють продукцію для сільського господарства.

Основою формування агропромислового комплексу є агропромислова інтеграція. Вона являє собою процес зміцнення виробничих зв'язків і органічного поєднання сільського господарства з іншими галузями, які займаються обслуговуванням сільського господарства і доведенням його продукції до споживача. Агропромислова інтеграція є результатом розвитку продуктивних сил, поглиблення суспільного поділу праці. На цій основі

стають більш тісними міжгалузеві зв'язки сільського господарства. Від нього відокремлюються ряд функцій, які виділяються в окремі підприємства і галузі, такі як виробничо-технічне, агрохімічне обслуговування, меліоративні роботи, ветеринарне обслуговування та інші. Зв'язки сільського господарства все більше зміцнюються з іншими галузями агропромислового комплексу в сфері реалізації і переробки продукції.

Ефективність діяльності в системі АПК залежить від двох основних факторів:

- від збалансованості галузей по ресурсам, темпам розвитку, обсягах виробництва продукції;
- від діяльності кожної ланки, націленої на кінцеві результати.

Обсяг виробництва кожного виду проміжної продукції визначається вимогами ланки, яка споживає дану продукцію. На цій стадії повинна забезпечуватися необхідна пропорційність і збалансованість розвитку всього комплексу в цілому.

Галузі, які виробляють засоби виробництва для сільського господарства і переробних підприємств, повинні задовольнити не тільки потреби кожної ланки комплексу, але і забезпечити оптимальність в їх співвідношенні по стадіям агропромислового виробництва. В іншому випадку виникають диспропорції в розвитку АПК, що викликає великі втрати сільськогосподарської продукції в процесі транспортування, зберігання і доведення до споживача. Сьогодні вимагає вдосконалення матеріально-технічна база галузей третьої сфери АПК, які здійснюють заготівлю, зберігання і переробку сільськогосподарської продукції. Необхідно дотримуватися оптимальних пропорцій і міжгалузевих зв'язків цієї сфери з галузями I сфери АПК, а також з рослинництвом і тваринництвом.

Економічні зв'язки між галузями АПК реалізуються внаслідок об'єктивного співвідношення рівня цін на продукцію та послуги. На сучасному етапі відсутній паритет цін на сільськогосподарську продукцію і на промислові засоби виробництва. Західний фермер за 1 т реалізованого молока купує 2,5 т пального, а у нас за 5 т молока – 1 т пального. Таке необ'єктивне співвідношення цін погіршує нормальні економічні зв'язки і не сприяє нарощуванню обсягів виробництва і реалізації кінцевої продукції.

Головним завданням всіх галузей агропромислового комплексу є збільшення виробництва кінцевого продукту і зниження сукупних витрат з розрахунку на його одиницю. В сільському господарстві кінцевою продукцією виступає та, яка реалізується за межі галузі для безпосереднього споживання або промислової переробки. Сільське господарство головним чином орієнтується на виробництво сировини для переробної промисловості. Значить, з точки зору агропромислового комплексу, кінцеві результати сільськогосподарського виробництва є проміжними.

Кінцевий продукт агропромислового комплексу – це весь обсяг продукції створений за певний період часу і який надійшов в особисте або

виробниче споживання. В натуральному вигляді кінцевий продукт складається із:

- продукції сільського господарства, яка безпосередньо надходить населенню;
- предметів споживання із сільськогосподарської сировини;
- сільськогосподарської продукції і предметів переробки;
- продукції галузей першої сфери агропромислового комплексу.

В підприємстві або об'єднанні агропромислового комплексу в склад кінцевої продукції включається вся товарна продукція і обсяг послуг, а також продукція, видана або продана працівникам і використана на громадське харчування і інші потреби підприємства.

Кінцевий продукт ( $K_{\Pi}$ ) розраховується як різниця між обсягом валової продукції (товарів та послуг) ( $V_{\Pi\Pi}$ ) і тієї її частини, яка використовується на безпосереднє споживання в конкретній галузі ( $V_c$ ):

$$K_{\Pi} = V_{\Pi\Pi} - V_c .$$

Вартість кінцевого продукту агропромислового комплексу складається із маси чистого продукту, створеного в сільському господарстві ( $ЧП_c$ ) і частини чистого продукту галузей харчової, легкої промисловості ( $ЧП_x$ ), а також галузей сфери обігу, транспорту і зв'язку ( $ЧП_T$ ):

$$V_k = ЧП_c + ЧП_x + ЧП_T .$$

Ефективна діяльність агропромислового комплексу залежить не тільки від рівня функціонування матеріально-технічної бази галузей і виробництв, але від пропорційного розвитку всіх сфер АПК. Важливою умовою успішного і ефективного розвитку агропромислового комплексу є вирівнювання матеріальної заінтересованості всіх партнерів в одержанні кінцевого продукту.

Економічна ефективність галузей і виробництва агропромислового комплексу характеризуються системою економічних показників. Основним показником ефективності всього агропромислового комплексу є кількість продовольчих і непродовольчих товарів, одержаних із сільськогосподарської сировини, з розрахунку на душу населення.

Для характеристики ефективності агропромислового комплексу можна використати такі показники як вартість кінцевого продукту на середньорічного працівника (продуктивність праці), на суму виробничих витрат і основних виробничих фондів (фондовіддача):

$$E_k = \frac{V_k}{K_c} = \frac{V_k}{V_b} = \frac{V_k}{O_{\phi}} ,$$

де  $K_c$  – середньорічна кількість працівників, осіб;



$V_b$  – розмір виробничих витрат на виробництво кінцевого продукту, грн;

$O_\phi$  – вартість основних виробничих фондів агропромислового комплексу, грн.

З метою підвищення ефективності функціонування агропромислового комплексу необхідно забезпечити пропорційний і збалансований розвиток всіх галузей і виробництв агропромислового комплексу, зміцнювати його матеріально-технічну базу, покращити умови праці і підвищувати матеріальну заінтересованість працівників в одержанні кінцевого продукту.

Господарський механізм АПК – сукупність форм, методів, засобів за допомогою яких здійснюють організацію виробництва і регулювання господарських процесів. Він являє собою систему економічних, організаційних і правових відносин, які впливають на виробництво, розподіл, споживання і нагромадження. Завдання господарського механізму АПК: підняти ініціативу і відповідальність усіх учасників АПК в цілому та окремих його галузей, об'єднань, підприємств, і господарств.

Удосконалення господарського механізму АПК передбачає:

- поліпшення його основних елементів: планування, управління, політики цін, фінансів, кредитів, розподілу інвестицій, систем зарплати матеріального і морального стимулювання;

- раціональне поєднання державних та відомчих інтересів, а також інтересів колективів, груп працівників та окремих працівників і підприємців таким чином, щоб вони були однаково зацікавлені у підвищенні ефективності та якості суспільного виробництва в кількісному зростанні його обсягів, забезпечити необхідний рівень рентабельності в усіх підрозділах АПК;

- розвиток І сфери АПК повинен забезпечити випереджаюче зростання фондоозброєності в сільському господарстві за рахунок найновіших технологічних систем, машин та ін.

У перспективі, з метою подолання кризових явищ в АПК України, поряд із законами щодо подальшого проведення аграрної реформи та розвитку інфраструктурного ринку передбачається посилення державного регулювання щодо фінансового стану підприємств. Здійснення аграрної реформи було спрямовано на створення економічно ефективного агропромислового виробництва, поглиблення переробки та покращення зберігання сільськогосподарської продукції. З цією метою в програмних документах передбачалося:

- формування ринку землі та нерухомості, запровадження системи іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників;

- фінансування заходів щодо здійснення аграрної реформи на регіональному рівні, після приватизаційна підтримка реформованих господарств, створення спеціалізованої інфраструктури інформаційного забезпечення;

- розвиток мережі інфраструктури сервісного обслуговування, заготівель, оптової торгівлі;
- формування ринків матеріальних ресурсів і капіталу;
- ефективне використання наявних виробничих фондів;
- реформування соціальної сфери села та розбудови її інфраструктури.

У найближчій перспективі будуть здійснені заходи щодо охорони земель, запровадження ґрунтозахисних систем землеробства. У подальшому розвиток сільського господарства буде здійснюватися інтенсивним шляхом на основі широкого впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, докорінної модернізації засобів механізації та ін.

#### **1.4. Методи дослідження науки**

Слово метод походить від грецького «**metodos**», що означає «шлях до чогось». Метод науки виступає як засіб пізнання дійсності. Загальний хід пізнання істини починається від живого спостереження до абстрактного мислення і від нього до практики. Йому в сільському господарстві відповідають наступні функції:

- 1) теоретична функція – вивчення теоретичних основ, їх пояснення, узагальнення, поглиблення;
- 2) емпірична функція, яка включає збірну (збір матеріалів, їх аналіз) і описову (виклад фактів у описовому вигляді);
- 3) виробничо-проектна – на основі вивчення та поглиблення теорії і результатів аналізу, з урахуванням розвитку науки і техніки розробляються заходи щодо дальшого розвитку досліджуваного предмету.

В основу дослідження науки в економіці аграрного підприємства покладено діалектичний метод. Принцип діалектики – відображення економічних явищ і процесів у їх постійному взаємозв'язку та взаємозалежності, в стані безперервного розвитку.

Метод діалектики ґрунтується на абстрактному мисленні і має ряд специфічних способів і прийомів, таких як: постановка та перевірка гіпотез, аналіз і синтез, індукція та дедукція, системний підхід, моделювання процесів, постановка експерименту.

На основі загальних принципів методу діалектики економіка аграрного підприємства розробляє свої специфічні прийоми і методи, за допомогою яких вивчає кількісну і якісну сторону явищ та процесів, які відбуваються. Вона опирається на понятті сутності явищ, без чого неможливо розкрити процеси, що відбуваються в сільському господарстві, забезпечити зв'язок теорії з практикою. Схоластичні прийоми не в змозі розкрити внутрішні процеси і неминуче ведуть до догматизму, до відриву від практики.

Перший етап пізнання економіки аграрного підприємства – це спостереження і збір фактів. При цьому особливо важливе значення має методологія збору і вивчення фактів. Не можна користуватися випадковими

та одиничними даними. Таким фундаментом при вивченні в першу чергу є масові звітні матеріали, які в сполученні з глибокими монографічними дослідженнями, узагальнюючими досвід передових, середніх і відстаючих підприємств, дають можливість зробити правильні висновки.

Другим важливим етапом у вивченні економіки аграрного підприємства є обробка і вивчення масових даних. При цьому особливе місце належить економічній статистиці. В статистичній обробці матеріалів всебічно необхідно використати методологію і методику побудов таблиць, особливо метод групування статистичних даних.

В сучасних умовах важливе значення має застосування математичних методів обробки і вивчення матеріалів. Для вивчення економічних явищ і процесів, крім описаних елементів діалектичного методу пізнання, застосовують й інші методи та прийоми:

1) монографічний – використовується при вивченні та опису окремих явищ, питань окремого об'єкта підприємства;

2) економіко-статистичний – використовується для вивчення масових явищ і процесів, окремих чинників впливу на зміну досліджуваного об'єкту, виявлення масових економічних явищ. Це методи аналітичних угруповань: кореляційний, індексний та ін.;

3) економіко-математичний – застосовують при визначенні шляхів оптимізації із застосуванням ЕОМ та персональних комп'ютерів в плануванні виробництва, у прогнозуванні та ін., використовуючи математичне моделювання та алгебраїчне зображення отриманих результатів (оптимізація кормовиробництва, машинно-тракторного парку та ін.);

4) розрахунково-конструктивний – використовується при прогнозуванні і плануванні виробництва, розвитку галузі та ін. на перспективу, при цьому передбачається розробка кількох варіантів певної економічної проблеми, їх оцінка та вибір найкращого з них;

5) балансовий – метод, що полягає у порівнянні протилежних величин, які характеризують одне і те саме явище (надходження ресурсів та їх використання, грошові доходи і видатки, активи і пасиви), має велике контрольне значення для перевірки правильності ведення обліку в грошових і натуральних одиницях виміру, його застосовують у складанні балансу кормів, трудових ресурсів, паливно-енергетичного, бухгалтерського та інших балансів;

6) нормативний – передбачає застосування нормативів для планування виробництва продукції, визначення потреби в трудових, матеріальних і грошових ресурсах для нормальної роботи підприємства, проведення необхідних техніко-економічних розрахунків для оцінки ефективності їх використання виявлення наявних резервів чи недоліків шляхом порівняння фактичних показників (економічних, фінансових, технічних та ін.) з їх нормативними величинами, здійснення контролю за строками виконання робіт, заготівлею і використанням кормів, паливно-мастильних матеріалів, виробництвом і собівартістю продукції тощо;

7) порівняння – найпростіший метод пізнання, використовується для порівняння і оцінки окремих показників господарської діяльності досліджуваного підприємства з нормативними і плановими показниками та показниками передових підприємств;

8) пропорційності – застосовується для визначення відповідності необхідних чи фактичних пропорцій (розвитку тваринництва і кормової бази, посівної площі зернових культур і посівного матеріалу та ін.);

9) експериментальний – метод практичної перевірки правильності окремих заходів та прийомів. З його допомогою можливо їх підтвердити, уточнити чи спростувати (проведення польового експерименту з ефективності використання добрив під зернові культури, по надою молока при різних раціонах годівлі корів) та ін.

Основними принципами економічного дослідження є комплексність, об'єктивність, оперативність, спрямованість на виявлення результатів, дієвість.

Набір фактичних даних, просте викладення фактичного матеріалу ще не є достатніми для наукового дослідження. Необхідні також теоретичні узагальнення на основі аналізу цього матеріалу. Діалектичний метод зобов'язує розглядати всі явища у розвитку і в взаємозв'язку. Керуючись цим положенням економіка аграрного підприємства розглядає розвиток сільського господарства, не ізольовано, а в єдності і взаємозв'язку з усім господарством країни і перш за все з промисловістю, як основною галуззю. Наряду з цим, зібрані для вивчення фактичні матеріали повинні відображати розвиток сільського господарства і всі зміни що відбуваються в ньому. Вивчаючи кількісні та якісні зміни, вона повинна виявляти суперечність в ньому і показувати шляхи їх подолання. При аналізі і узагальненні матеріалів економіка аграрного підприємства може іти від загального до первісного і, навпаки, поєднувати аналіз з синтезом, індуктивний та дедуктивний методи досліджень, а також метод сходження від абстрактного до конкретного.

Теоретичне узагальнення практики розвитку сільського господарства потребує правильного поєднання історичного і логічного досліджень. Глибокий економічний аналіз потребує перш за все не забувати історичні зв'язки, розглядати кожне явище в його виникненні і розвитку. Основними джерелами, на яких базується економіка аграрного підприємства як наука, є праці вітчизняних і зарубіжних економістів, постанови Уряду щодо розвитку сільського господарства, матеріали з узагальнення досвіду передових підприємств, новаторів сільськогосподарського виробництва а також матеріали з досвіду розвитку сільського господарства в економічно розвинутих країнах світу.

### **Питання для перевірки знань**

1. Дайте визначення терміну «економіка» та його значення в сучасній українській мові.
2. Система виробничих відносин в сільському господарстві.

3. Головні завдання курсу «Економіка аграрного підприємства» та основні об'єкти її вивчення.
4. Сільське господарство як галузь економіки України, його продукція і основне завдання.
5. Основні особливості сільськогосподарського виробництва.
6. Основні галузі сільського господарства і стан виробництва основних видів продукції.
7. Агропромисловий комплекс України, його сутність і головне завдання.
8. Сфери матеріального виробництва АПК.
9. Кінцевий продукт та господарський механізм АПК.
10. Основні методи дослідження в економіці аграрного підприємства.

## **Тема 2. Підприємство як суб'єкт господарювання і підприємництва**

*2.1. Поняття підприємства, цілі та напрямки його діяльності*

*2.2. Види підприємств і об'єднань, їх організаційно-правові форми*

*2.3. Підприємництво як форма господарювання підприємств*

### **2.1. Поняття підприємства, цілі та напрямки його діяльності**

Основою економіки є виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг. Без виробництва не може бути споживання, а тільки проїдання накопиченого раніше багатства. Сучасною формою організації виробництва є підприємство. Від ефективності його діяльності, фінансового, технічного і соціального стану залежить стан всієї економіки країни в цілому. Поняття «підприємство» можна розглянути з різних позицій. З однієї сторони, підприємство – це майновий комплекс, який використовується для здійснення підприємницької діяльності. Підприємство об'єднує в єдиний комплекс призначені для здійснення ним діяльності всі види майна, включаючи земельні ділянки, приміщення, споруди, обладнання, інвентар, сировину, продукцію, фірмові назви (найменування), товарні знаки, а також борги та інші (виняткові) права.

З другої сторони, підприємство – це визначена соціальна сутність, сформована технічними і організаційними процесами, економічними відношеннями, які складаються усередині нього. Враховуючи все сказане, поняття «підприємство» можна сформулювати наступним чином: «підприємство – господарська одиниця, яка володіє визначеною законом економічною й адміністративною самостійністю – правами юридичної особи, організаційно-технічною, економічною і соціальною єдністю, визначених спільністю цілей: виробництво і реалізація товарів, робіт, послуг та отримання прибутку».

Прихильники системного підходу до аналізу функціонування суб'єктів господарювання характеризують підприємство як комплекс взаємопов'язаних та взаємозалежних частин організованих так, що продукує єдине ціле, тобто розглядають підприємство як відкриту систему, яка взаємодіє із зовнішнім середовищем і залежить від нього.

В Господарському кодексі України підприємство визначається як самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади чи органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому цим кодексом та іншими законами.

Таке визначення підприємства є узагальненим (в цілому по галузях економіки країни). В зв'язку із особливостями сільського господарства виникає необхідність в уточненні визначення суті аграрного підприємства.

**Сільськогосподарське (аграрне) підприємство** – це юридична особа, основним видом діяльності якої є виробництво та переробка сільськогосподарської продукції, виручка від реалізації якої становить не менше 75 відсотків загальної суми виручки. Аграрні підприємства в Україні функціонують відповідно до їх правового статусу, визначеного Господарським кодексом України, Податковим кодексом України, Цивільним кодексом України, Законами України «Про господарські товариства», «Про фермерське господарство», «Про акціонерне товариство», «Про сільськогосподарську кооперацію».

Основними спільними ознаками підприємства як суб'єкта господарювання є наступні: статус юридичної особи, самостійний суб'єкт господарювання, наявність відокремленого майна, самостійного балансу, рахунку в установах банку, печатки з найменуванням та ідентифікаційним кодом, відсутність у його складі інших юридичних осіб.

За сферою діяльності існують такі підприємства:

- матеріального виробництва – це здебільшого промислові, будівельні, сільськогосподарські та інші підприємства виробничого призначення (заводи, фабрики, шахти, комбінати та ін.). Підприємства, які спеціалізуються на випуску однорідної продукції утворюють відповідні галузі матеріального виробництва: промисловість, сільське господарство, транспорт, будівництво і т.д. Вони складають структуру галузі, визначають їх профіль і масштаби. Крім того підприємства формують і територіальну спеціалізацію міст і областей, у яких вони розташовані;

- нематеріального виробництва, які надають послуги від ремонту побутової техніки до послуг освіти, культури, охорони здоров'я тощо;

- сфери обслуговування; обсяг наданих і спожитих нею послуг належить до важливих характеристик рівня і якості життя населення (у розвинутих країнах світу у цій сфері зайнята переважна більшість економічно активного населення);

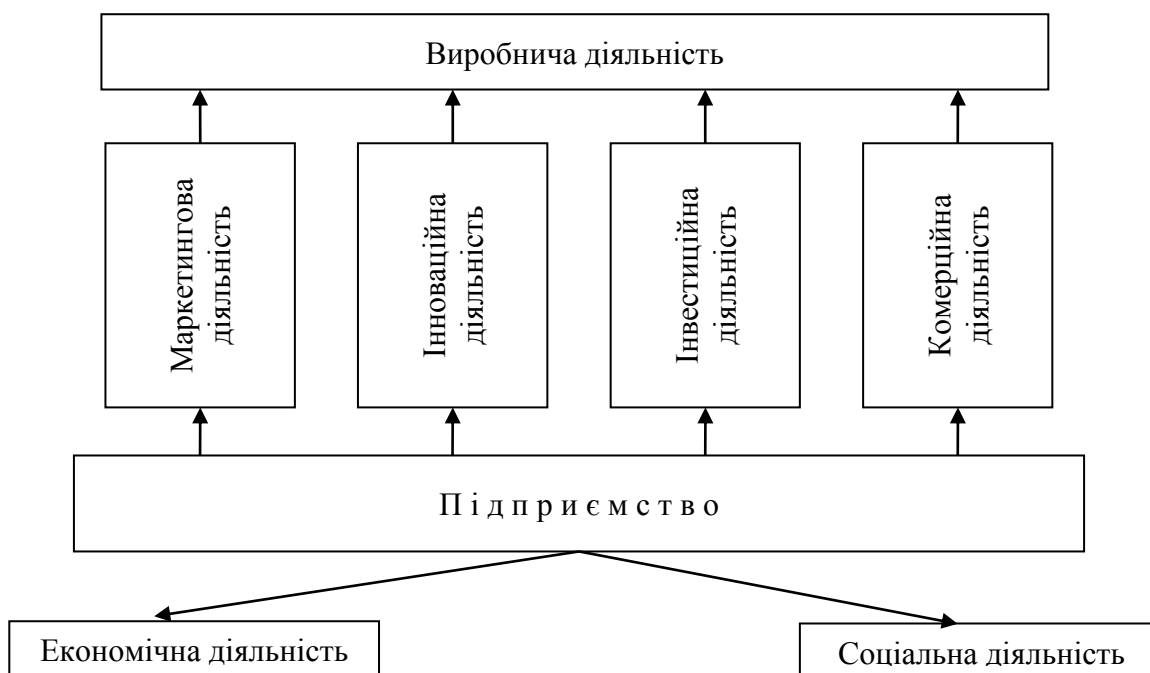
- посередницькі, завданням яких є налагодження взаємовигідних відношень між виробниками і споживачами, продавцями та покупцями (посередництво зменшує витрати споживачів на пошук необхідних товарів і створює замкнутий цикл між виробником та споживачами тощо).

Кожне підприємство має історично сформовану конкретну назву – завод, фабрика, шахта тощо, може включати кілька виробничих одиниць – заводів або фабрик (комбінат, виробниче об'єднання). У більшості країн із розвинутою економікою такі виробничі одиниці називають фірмами – підприємства, які здійснюють господарську діяльність у галузях промисловості, сільського господарства, транспорту, торгівлі та інші, з метою одержання прибутку – кінцевого фінансового результату. Кожне з них має фірмове найменування, під яким його записують до державного реєстру своєї країни.

Значення підприємства як основної ланки економіки визначається наступними обставинами:

- на підприємствах виробляється продукція, виконуються роботи і надаються послуги, які становлять матеріальну основу життєдіяльності кожної людини окремо і суспільства в цілому;
- підприємство виступає як головний суб'єкт відносин у суспільстві по виробництву, реалізації, розподілу і споживанню продукції;
- на підприємстві здійснюється поєднання засобів виробництва і робочої сили, забезпечення зайнятості населення;
- підприємство є джерелом попиту на основні виробничі ресурси (сировину, матеріали, паливо, енергію, технологічне обладнання, робочу силу, фінансові і інформаційні ресурси), технологічні, продуктові і організаційно-управлінські інновації;
- значна частина населення, яка працює на підприємствах, отримує винагороду за свою працю, житло тощо;
- підприємство є одним із найважливіших джерел формування доходів бюджетів всіх рівнів.

Основні напрямки діяльності підприємства, у тому числі і аграрного представлені на рис. 2.1.



**Рис. 2.1. Основні напрямки діяльності підприємства**

Для ефективної діяльності підприємства важливим є чітке визначення його цілі. У світовій економічній практиці основну діяльність підприємства прийнято називати місією. Основною місією підприємств вважають виробництво продукції (виконання робіт, надання послуг) для задоволення потреб ринку (споживача) й отримання максимально можливого прибутку. Щоб досягнути цієї основної мети підприємство має визначити основні цілі, які формуються і встановлюються на основі загальної місії та мають відповідати певним вимогам:



- по-перше, цілі підприємства мають бути конкретними і піддаватися вимірюванню;
- по-друге, цілі підприємства мають бути орієнтованими в часі;
- по-третє, цілі підприємства мають бути досяжними і забезпечувати підвищення ефективності його діяльності;
- по-четверте, з погляду на динаміку ефективності виробництва, цілі підприємства повинні бути взаємно підтримуючими, тобто дії і рішення, які необхідні для досягнення однієї мети, не можуть перешкоджати реалізації інших цілей.

У кінцевому підсумку цілі підприємства мають бути чітко сформовані для кожного виду його діяльності. До основних напрямків діяльності підприємства відносять наступні:

Виробнича діяльність – обґрунтування обсягу випуску продукції згідно з потребами ринку, узгодження програм випуску продукції (виробничої програми) і виробничої потужності підприємства з дотримання оперативно-календарних графіків виробництва продукції, забезпечення підприємства необхідними ресурсами та інше.

Маркетингова діяльність (вивчення ринку товарів) – передбачає комплекс дослідження ринку, вимог споживачів, рівня конкурентоспроможності продукції, конкурентів, методів формування попиту і каналів просування товарів, цін та ін.

Інноваційна діяльність – це процес здійснення нових науково-технічних розробок, впровадження нових технологій, організаторських та управлінських інновацій, розробки нових продуктів або послуг та ін.

Інвестиційна діяльність – підприємство відповідно до своїх фінансових можливостей та інноваційних пропозицій визначає обсяги інвестицій, розробляє інвестиційні проекти, здійснює залучення інвесторів та при необхідності банківські кредити для будівництва виробничих і соціальних об'єктів та ін.

Комерційна діяльність – організаційно-економічні заходи для досягнення очікуваної прибутковості (доходності) та інших показників фінансової результативності виробництва.

Економічна діяльність – прогнозування, планування, аналіз, ціноутворення, облік і звітність, оплата праці, фінансова і зовнішньоекономічна діяльність та ін. Значна частина підприємств здійснює зовнішньоекономічну діяльність, сервіс після продажу товару, з надання інших послуг.

Соціальна діяльність – створення належних умов праці та відпочинку, забезпечення соціального захисту працівників підприємства, підготовка і підвищення кваліфікації персоналу та ін.

Відповідно до цілей і напрямків діяльності підприємства формується його структура, тобто внутрішній устрій, який характеризує склад підрозділів, послідовність зв'язків між ними, система їх підпорядкованості та управління виробництвом, що має сприяти досягненню поставлених цілей.

Підприємства мають такі основні ознаки:

- виробничо-технічна єдність – визначається спільністю продукції, що виготовляється, або спільністю процесів їх виробництва, певним складом виробничих фондів, єдністю технічної політики, спільністю допоміжних і обслуговуючих господарств;

- організаційно-соціальна єдність передбачає наявність єдиного трудового колективу, керівника та адміністрації підприємства, наділення підприємства правами і реквізитами юридичної особи;

- фінансово-економічна самостійність виявляється у можливості самостійно визначити напрямки економічного розвитку, склад та обсяги продукції, що випускаються, напрямки розподілу прибутку підприємства, форми і розміри матеріального стимулювання, спільні системи планування та обліку.

Згідно законодавства управління підприємством здійснюється відповідно до Статуту на основі поєднання прав власника щодо господарського використання свого майна і принципів самоврядування трудового колективу. Виробничі, трудові і економічні відносини трудового колективу з адміністрацією підприємства, питання охорони праці, соціального розвитку, участі працівників у використанні прибутку підприємства, якщо останнє передбачено статутом підприємства, регулюється колективним договором, який повинен укладатися на всіх підприємствах, які використовують найману працю, між власником, або уповноваженим ним органом і трудовим колективом та не може суперечити чинному законодавству України.

Підприємство самостійно планує свою діяльність і визначає перспективи розвитку виробництва, виходячи з попиту на продукцію, робіт, послуг та необхідності забезпечення виробничого та соціального розвитку, підвищення доходів.

Підприємство виконує роботи і постачання продукції для державних потреб на договірній основі в порядку, який визначається законодавчими актами України. Відносини підприємства з іншими підприємствами і організаціями та громадянами в усіх сферах господарської діяльності здійснюється на основі договорів.

Відповідальність працівника по фінансових зобов'язаннях підприємства визначається часткою його участі у фінансових ресурсах підприємства. Підприємство самостійно здійснює матеріально-технічне забезпечення власного підприємства і капітального будівництва через систему прямих угод або через товарні біржі та посередницькі організації.

Реалізацію своєї продукції, інших матеріальних цінностей підприємство здійснює на основі прямих угод держзамовлення, через товарні біржі, мережу власних торгових підприємств, за межами України – самостійно або на основі ліцензій відповідно до законодавства.

На всіх підприємствах основним узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності є прибуток. Порядок

використання прибутку визначає власник (власники) підприємства. Державний вплив на вибір напрямів та обсягів використання прибутку здійснюється через установлені нормативи, податки, податкові пільги, а також економічні санкції відповідно до діючого законодавства.

Підприємство самостійно визначає фонд оплати праці без обмеження з боку держави, встановлює форми, системи і розміри оплати праці, реалізує свою продукцію і майно за цінами і тарифами, що встановлюються самостійно, або на договірній основі.

Джерелом формування фінансових ресурсів підприємств є прибуток, амортизаційні відрахування, кошти, одержані від продажу цінних паперів, майнові внески членів трудового колективу, підприємства, організацій, громадян та інші надходження. Підприємство користується банківськими кредитами на комерційній договірній основі, може виконувати роботи, поставляти продукцію і надавати послуги в кредит із сплатою процентів за користування ним.

Підприємство здійснює оперативний та бухгалтерський облік результатів роботи, веде статистичну звітність. Підприємство має право без обмежень здійснювати будь-яку діяльність, що не суперечить чинному законодавству. Держава забезпечує підприємству (незалежно від форми власності) рівні права та економічні умови господарювання, гарантує додержання прав і законних інтересів підприємства тощо.

Успіхів у виробництві (господарській діяльності) досягають насамперед ті підприємства, які створили необхідні ланки для реалізації ринкових функцій, здійснюють ефективну кадрову політику і мають певний запас виробничих потужностей тощо.

1. Центральною ланкою підприємства є виробництво і управління ним. Головна її функція – забезпечення ритмічності процесу виробництва і дотримання прийнятої технології.

2. Другою важливою ланкою підприємства є його кадровий персонал (людський фактор). Основна його функція – забезпечити стабільність і компетентність кадрового складу підприємства, його конкурентну спроможність.

3. Інноваційна ланка підприємства, її функція – виявлення і створення нових технологій, техніки і обладнання, нової організації виробництва, впровадження яких забезпечило б конкурентоспроможність продукції підприємства.

4. Фінансова ланка. Її функція – оцінка фінансових можливостей підприємства, прогнозування їх, розподіл коштів на процес виробництва і матеріальне стимулювання персоналу, інноваційну та маркетингову діяльність.

5. Служба маркетингу – нею охоплюються всі стадії руху товарів (вивчення кон'юнктури ринку і закінчується післяпродажним обслуговуванням споживачів).

Основною метою діяльності аграрного підприємства є одержання прибутку. Ця мета досягається тоді, коли продукція підприємства потрібна споживачеві та задовольняє його потреби за якісними характеристиками і прийнятим рівнем цін.

Для характеристики рівня економічної ефективності діяльності аграрних підприємств застосовують систему економічних показників, які відображають ефективність використання окремих видів ресурсів: землі, трудових ресурсів, виробничих фондів та інших ресурсів у натуральному і вартісному виразі.

Натуральні показники ефективності – це урожайність сільськогосподарських культур і продуктивність тварин. Вони слугують основою для розрахунку вартісних показників: валової і товарної продукції, чистої продукції, прибутку й рівня рентабельності виробництва.

Валова продукція – вироблена підприємством за певний період часу продукція в натуральному або грошовому виразі.

Валова продукція сільського господарства – це первісний результат взаємодії факторів виробництва, матеріальна і вартісна основа інших кінцевих результатів, що в натуральній формі представлений всіма виробленими протягом року первинними продуктами рослинництва і тваринництва, а у вартісній – оцінений за постійними цінами відповідного року (останні – 2010 р.).

Чиста продукція – це новостворена вартість, найважливіша складова виробленого сукупного продукту (валової продукції) підприємства, що характеризує економічну ефективність виробництва. Для того щоб кількісно визначити чисту продукцію підприємств, передусім потрібно розрахувати валову продукцію за собівартістю її виробництва (собівартість виробництва продукції рослинництва і тваринництва всіх видів, приріст незавершеного виробництва за собівартістю, собівартість вирощування багаторічних культурних насаджень, собівартість наданих на стороні послуг). Далі від одержаного результату слід відняти всі матеріальні витрати, а саме: виробничо спожиті предмети праці, амортизацію основних засобів і витрати на оплату послуг, наданих підприємству зі сторони. До отриманого результату (витрат на оплату праці) потрібно приєднати прибуток, що був одержаний від тих товарних галузей підприємства, в яких виручка від реалізації продукції перевищує її собівартість. Від цієї суми необхідно відняти збиток, що створився в галузях, де виручка від реалізації продукції була меншою за її повну собівартість.

Прибуток визначають як різницю між виручкою від реалізації продукції та її собівартістю.

Рівень рентабельності, який є узагальнюючим показником ефективності діяльності підприємства, розраховують як відсоткове відношення прибутку до собівартості продукції.

Ці та інші показники використовують як для характеристики діяльності підприємства загалом, так і ефективності виробництва окремих видів

продукції. На економічні результати діяльності підприємств суттєвий вплив має місце його розташування. Проблеми вибору місця розміщення підприємства залежить від рівня, на якому вони вирішуються:

- міжнародний вибір – у якій країні розміщується підприємство;
- внутрішньо-локальний вибір – у якому місці на даній території розміщується підприємство;
- просторовий вибір – як розмістити підприємство у просторі на території, площадці та ін.

Фактори, які визначають місце розташування підприємства: транспортні витрати, витрати на ресурсне забезпечення, внутрішні податкові особливості в країні, законодавчі вимоги і правила, регламенти (вимоги) міжнародного характеру, державне регулювання, наявність трудових ресурсів, рівень податків, витрати на збут готової продукції (наявність ринку збуту), наявність сировини та кліматичні умови, регулюючі заходи держави – стан правового забезпечення бізнесу та ін.

Оптимальним (раціональним) можна вважати таке розміщення підприємства, яке за інших рівних умов (перспективи розвитку, безпечності функціонування, сприятливі природні та політичні умови) забезпечує мінімізацію загальних витрат (витрат на доставку готової продукції + витрат на доставку готової продукції до споживача + витрати капітального характеру  $\rightarrow \min$ ), що сприятиме збільшенню прибутковості діяльності підприємства. Вдало вибране розміщення підприємства сприяє його конкурентній перевазі і відіграє визначальну роль у досягненні успіху.

## **2.2. Види підприємств і об'єднань, їх організаційно-правові форми**

В Україні відповідно до Господарського кодексу можуть діяти такі види підприємств:

### **1. За способом утворення та формування статутного капіталу:**

- унітарне – підприємство, що створюється одним засновником який виділяє необхідне майно, формує статутний капітал неподілений на частки, затверджує статут, розподіляє доходи безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством (до унітарних належать державні та комунальні підприємства засновані на власності об'єднання громадян або на приватній власності засновника);

- корпоративне – підприємство, що утворюється, як правило двома або більше засновниками за їх спільним рішенням, діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності власників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, участі засновників у розподілі заходів та ризиків підприємства (до кооперативних належать кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства та інші, засновані на приватній власності двох або більше осіб).

## **2. За формою власності:**

- приватне (індивідуальне, сімейне або приватне з правом найму робочої сили) - підприємство, що діє на основі приватної власності громадян та суб'єкта господарювання – юридичної особи;

- підприємство колективної власності – підприємство, що діє на основі колективної власності засновників (учасників), які діють як один суб'єкт права колективної власності (виробничі кооперативи, підприємства споживчої кооперації, громадян та релігійних організацій тощо). Права власника реалізується через юридичну особу – підприємство, яке володіє, користується, розпоряджається майном відповідно до свого статуту. Право колективної власності безпосередньо здійснюють органи управління такого підприємства;

- державне – це самостійна господарська одиниця з правами юридичної особи, яка функціонує на основі державної форми власності в різних сферах економіки (державне, унітарне, комерційне та казенне підприємство);

- підприємство засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності). До цієї групи належать і спільні підприємства, які становлять структури, засновані на базі майна різних форм власності (змішаної власності) і як правило, мають форму господарського товариства. Відповідно до закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» спільні підприємства – це юридичні особи, які базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності на спільному управлінні та спільному розподілі результатів.

## **3. За кількістю працівників та обсягу доходів:**

- мале – підприємство, середньооблікова чисельність працівників якого не перевищує 50 осіб, а річний дохід не перевищує 10 млн євро;

- велике – підприємство, середньооблікова чисельність працівників перевищує 250 осіб, річний дохід понад 50 млн євро;

- середнє – всі інші підприємства.

## **4. За ступенем підпорядкованості:**

- материнське – підприємство, яке контролює діяльність інших юридичних осіб, наприклад через володіння контрольними пакетом акцій дочірніх підприємств;

- дочірнє – юридично самостійне утворення, яке здійснює комерційні операції і складає баланс, проте перебуває під контролем материнського;

- асоційовані підприємства – група юридичних осіб, пов'язаних між собою відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі в статутному капіталі та/або управлінні.

Підприємство має право на створення відокремлених підрозділів (філій, представництв, відділень із правом відкриття поточних і депозитних рахунків в установах банків). Філії та представництва не є юридичними особами.

Відповідно до Цивільного кодексу України підприємства на добровільних началах мають право об'єднувати свою виробничу, комерційну та інші види діяльності, якщо це не суперечить антимонопольному законодавству України.

За формою власності об'єднання можуть бути державними, муніципальними, приватними, за участю іноземних юридичних осіб і змішаними. По ступені самостійності розрізняють учасників об'єднання зі збереженням юридичної особи, без збереження юридичної особи, зі змішаною формою участі.

Ступінь самостійності учасників визначається організаційно-правовою формою об'єднання і прийнятою угодою між ними. Об'єднання може створюватися як тимчасове утворення, термін діяльності якого встановлюється за згодою, а також на постійній основі, термін дії якого не визначений.

За рівнем і напрямками інтеграції об'єднання можуть бути галузевими, міжгалузевими, національними і транснаціональними.

*Галузевими* називаються об'єднання, що складаються, в основному, з учасників однієї галузі виробництва. *Міжгалузевими* визнаються об'єднання, що складаються з двох і більш учасників різних галузей виробництва. В залежності від територіальної ознаки розміщення і складу учасників об'єднання можуть бути національними, республіканськими, місцевими і міжнародними (транснаціональними). До *національного* відносяться об'єднання, що складаються з учасників як однієї, так і декількох галузей масового виробництва, що поставляють продукцію на національний (український) ринок. Республіканськими визнаються об'єднання, що складаються з учасників, розташованих у декількох містах і районах однієї країни і постачають продукцію на її ринки. До місцевого відносяться об'єднання, до складу яких входять учасники, розташовані в основному в одній області, районі, які реалізують продукцію на місцевому ринку. Міжнародними (транснаціональними) називаються об'єднання, до складу яких входять один чи декілька учасників, що є нерезидентами.

За формою організації управління об'єднання можуть бути засновані на принципах довірчого управління (траст), організації холдингової компанії чи рівноправної участі в управлінні. Довірче управління здійснюється однією або групою довірених осіб. Управління, засноване на принципах організаційного холдингу, здійснюється власниками – власниками контрольних пакетів акцій (паїв, часткою) чи виборними особами з числа учасників, чії повноваження визначаються установчими документами об'єднання.

За типом організаційно-правової структури господарські об'єднання створюються у формі товариств, кооперативів і акціонерних товариств (повних, змішаних, закритих і відкритих), товариств з обмеженою чи повною відповідальністю, а також фінансово-промислових груп і холдингових компаній.

Об'єднання відповідно до чинного законодавства веде бухгалтерський і статистичний облік і складає звітність. Об'єднання публікує дані про свою діяльність, зведені звіти і баланси в порядку, встановленому законом. Державні органи, що мають право здійснювати в межах своєї компетенції перевірку діяльності об'єднання, зобов'язані повідомляти йому результати перевірок. Кількість діючих підприємств за організаційно-правовими формами в сільському господарстві країни наведено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

**Організаційно-правові форми сільськогосподарських підприємств в Україні, од.**

Організаційно-правові форми	2005 р.	2010 р.	2013 р.	2014 р.
Сільськогосподарські підприємства – всього, од.	57877	56493	55630	52543
<i>у тому числі:</i>				
господарські товариства	7900	7769	8295	7750
приватні підприємства	4123	4243	4095	3772
кооперативи	1521	952	809	674
фермерські господарства	42447	41726	40752	39428
державні підприємства	386	322	269	228
підприємства інших форм господарювання	1500	1481	1460	691

**Виробничим кооперативом** визнається добровільне об'єднання громадян, утворене для спільної виробничої і іншої господарської діяльності. Створення і діяльність кооперативу ґрунтуються на особистій трудовій і іншій участі й об'єднанні майнових внесків його членів. Кооператив є юридичною особою – комерційною організацією.

**Господарські товариства** створюються у формі повного товариства чи товариства на вірі (командитного товариства). Повним товариством визнається об'єднання двох і більше підприємців (учасників). Засноване ними підприємство (шляхом об'єднання капіталу і укладення договору) передбачає здійснення спільної підприємницької діяльності і повну (необмежену) майнову відповідальність учасників по зобов'язаннях товариства.

**Товариством на вірі** (командитним, чи змішаним) визнається об'єднання, у якому один чи декілька дійсних членів несуть повну (необмежену) відповідальність по зобов'язаннях товариства всім своїм майном, а інші члени-вкладники несуть відповідальність, пов'язану з діяльністю товариства, у межах частки капіталу товариства, що їм належить, включаючи неоплачену ними частину свого внеску.

Для утворення товариства досить двох засновників. При цьому один з них може бути директором, інший – головним бухгалтером із правом підпису. Для реєстрації товариства потрібні протокол установчих зборів і установчий договір. У протоколі фіксується згода між сторонами про створення підприємства, визначається вид діяльності, назва підприємства,



установлюється його адреса. В установчому договорі визначаються внески сторін у статутний капітал підприємства, розподіл доходу і ступінь відповідальності договірних сторін. На основі протоколу й установчого договору складається статут підприємства по стандартному зразку, єдиному для усіх форм і видів підприємств і підприємництва.

**Товариства з обмеженою відповідальністю** – це виробничі і комерційні організації, створені за згодою юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їх внесків з метою здійснення господарської діяльності й одержання доходу. Такі товариства є юридичними особами. Відповідно до українського законодавства, число учасників товариства з обмеженою відповідальністю не повинне перевищувати межі, установлені для подібних товариств.

Учасники товариства з обмеженою відповідальністю несуть матеріальну відповідальність у межах своїх внесків. Кожне товариство має фірмове найменування, у якому вказуються вид і предмет його діяльності. Вищим органом товариства є загальні збори. Члени товариства можуть брати участь в управлінні в порядку, обумовленому установчими документами, одержувати частину прибутку (дивіденди) від діяльності товариства, а також інформацію про його діяльність. Учасники товариства зобов'язані вносити внески в порядку, розмірі і способами, передбаченими установчими документами.

**Акціонерне товариство** являє собою форму об'єднання, капітал якого утворюється за рахунок об'єднання капіталу учасників, випуску і розміщення акцій. Акціонерне товариство створюється на основі добровільної угоди юридичних і фізичних осіб (у тому числі іноземних), що поєднують свій капітал і ставлять за мету отримання прибутку шляхом задоволення суспільних потреб у їхній продукції. Акціонерне товариство є юридичною особою, несе майнову відповідальність перед кредиторами, має у своєму розпорядженні майно, цілком відособлене від майна окремих акціонерів, володіє наявним акціонерним капіталом, розбитим на частини (акції).

Акціонерне товариство функціонує безстроково, якщо його статутом не передбачене інше. Передача частки власності (акцій) здійснюється через продаж акцій (іноді установчі документи можуть встановлювати інший порядок). Функцію управління виконує правління, що вибирає виконавчі органи (директора, його заступників, головного бухгалтера та ін.).

Статутний капітал акціонерного товариства являє собою визначену номінальну вартість акцій, придбаних акціонерами. Розмір статутного капіталу визначається засновниками товариства, виходячи з потреб у грошових та інших засобах для початку його діяльності. Товариство несе відповідальність перед кредиторами в межах не тільки статутного капіталу, але і усієї вартості його майна.

Внеском учасника товариства можуть бути кошти в гривнях і іноземній валюті, а також будинки, споруди, устаткування й інші матеріальні цінності, цінні папери, включаючи винаходи, патенти, права користування землею,

водою й іншими матеріальними ресурсами. Вартість майна визначається загальними зборами учасників. Статутний капітал акціонерного товариства поповнюється двома способами: через публічну підписку на акції та через розподіл додаткових акцій серед засновників.

У першому випадку утвориться відкрите акціонерне товариство, у другому – закрите. Акції відкритого акціонерного товариства можуть переходити від однієї особи до іншої без згоди інших акціонерів. Акції закритого акціонерного товариства розподіляються серед його учасників, їхня передача третім особам здійснюється тільки при згоді членів товариства. Число учасників закритого акціонерного товариства не повинне перевищувати норми, встановленої законом. Акціонерні товариства мають право створювати на території України і за її межами філії і представництва. Керівники філій і представництв діють на підставі доручення, отриманого від акціонерного товариства.

**Холдингова компанія** утвориться, коли одне акціонерне товариство володіє контрольними пакетами акцій інших акціонерних фірм з метою фінансового контролю за їх роботою й одержання доходу на вкладений в акції капітал.

Розрізняють два типи холдингів:

- чистий холдинг, коли через систему участі в акціонерному капіталі інших фірм компанія одержує доходи;

- змішаний холдинг, коли холдингова компанія займається самостійною підприємницькою діяльністю й одночасно з метою розширення сфери впливу організує нові залежні фірми і філії. Чисті холдинги, як правило, очолюються великими банками. Змішані холдинги може очолити будь-яке велике об'єднання (переважно пов'язане з виробництвом).

Гігантські холдинги можуть контролювати фінансову діяльність сотень акціонерних товариств, включаючи великі концерни і банки. Їх власний капітал і активи при цьому часто бувають у кілька разів менше сумарного капіталу дочірніх фірм. Деякі компанії створюються з великою часткою участі державного капіталу, що дозволяє уряду контролювати і регулювати розвиток окремих найважливіших галузей економіки країни.

**Фінансово-промислові групи (ФПГ)** за структурою учасників нагадують холдинг. У їхній склад поряд з підприємствами матеріального виробництва (промисловості, будівництва, транспорту та ін.) входять фінансові організації, насамперед банки. При їх формуванні в якості головної ставиться задача об'єднання банківського капіталу і виробничого потенціалу. При цьому основним доходом діяльності банку, що входить у фінансово-промислову групу, повинні бути дивіденди від підвищення ефективності роботи виробничих підприємств, а не відсоток по кредитах. Холдинги, фінансово-промислові групи і інші міжгалузеві об'єднання з державним капіталом можуть одержати статус незалежного органа чи підкорятися уряду.

Банки і підприємства вправі входити до складу інших об'єднань. За результати діяльності фінансово-промислових груп, до складу яких входить

дане підприємство чи банк, вони відповідають лише в межах своїх внесків. Тому фінансово-промислові групи, з врахуванням їх прямих і опосередкованих зв'язків, часом охоплюють величезний сектор економіки окремих країн і світового ринку. Фахівці в області господарського менеджменту вважають, що зростаючий вплив і збільшення масштабів діяльності великих диверсифікованих об'єднань типу холдингів і фінансово-промислових груп пов'язане з розвитком системи корпоративного планування і керування економікою, характерної для будь-якої індустріально розвинутої господарської системи. Саме такого роду об'єднання виявляються локомотивами економічного росту.

**Фермерське господарство** визначається як форма підприємницької діяльності громадян, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, здійснювати її переробку та реалізацію з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм у власність та/або користування, у тому числі в оренду, для ведення фермерського господарства, товарного сільськогосподарського виробництва, особистого селянського господарства, відповідно до закону.

**Асоціація** – це добровільне об'єднання (союз) незалежних виробничих підприємств, наукових, проектних, конструкторських, будівельних і інших організацій. Асоціація – орган, як правило, з обмеженою, а часом з номінальною відповідальністю. Учасники асоціації є самостійними юридичними особами і відповідають за свої обов'язки перед законом і партнерами. Вони несуть відповідальність за результати діяльності асоціації лише в межах майна, що було добровільно передане ними в колективне користування. Асоціація не відповідає за результати діяльності підприємств, та осіб, що ввійшли до неї, якщо це спеціально не обговорено в статуті.

Підприємства й організації, що входять в асоціацію, координують свою діяльність, але лише в тій області, до якої має відношення асоціація. Як правило, підприємства, що входять в асоціацію самостійно розробляють річні і довгострокові плани власного економічного і соціального розвитку. Після узгодження планів окремих учасників з партнерами по асоціації (по встановленому переліку показників) складається об'єднаний план, виконання якого контролюється правлінням асоціації.

Підприємства й організації, що вступили в асоціацію, укладають договір про спільну діяльність. Члени асоціації можуть вступати в інші договірні зобов'язання без узгодження з окремими учасниками. Колективним органом управління є господарська рада, до складу якої входять директора, а в ряді випадків – інші фахівці. Господарська рада асоціації обирає правління й утворює виконавчу дирекцію, вибирає голову асоціації, що очолює правління. Рада і виконавча дирекція асоціації не можуть приймати рішень, які суперечать інтересам окремого підприємства чи інших членів асоціації.

Поряд з безстроковими організаційними об'єднаннями, такими, як холдинги, фінансово-промислові групи і асоціації, виникають тимчасові

об'єднання підприємств (організацій) для вирішення конкретних задач протягом визначеного періоду. Такого роду об'єднання одержали назву **консорціуми**. Вони поєднують підприємства й організації незалежно від їхньої підпорядкованості і форми власності. Учасники консорціуму зберігають господарську самостійність і можуть бути одночасно членами інших асоціацій, спільних підприємств, консорціумів. Після виконання поставлених завдань консорціум припиняє своє існування. До консорціумів варто віднести і тимчасові міжгалузеві інвестиційні науково-технічні й інші комплекси, створені для реалізації науково-технічних, інвестиційних, екологічних і інших програм.

Однієї з асоціативних форм колективного підприємництва є **синдикат**. Дана форма підприємництва пов'язана, в основному, зі збутом продукції і поширена, головним чином, у видобувних галузях, сільському і лісовому господарстві. Головна задача синдикату організувати спільний збут продукції (нафти, вугілля, залізної руди, зерна, бавовни та ін.). Як правило, синдикат організує єдину службу (контору) зі збуту, яку члени синдикату повинні здавати по заздальгідь обговореній ціні і квоті продукцію, призначену для спільного продажу. Дирекція синдикату в ряді випадків організує закупівлю сировини, матеріалів і інших продуктів для учасників синдикату на гроші, виручені від продажу їхньої продукції. Усередині синдикату допускається конкурентна боротьба. Основна мета синдикату розширити й утримати ринки збуту, регулювати обсяги випуску продукції усередині синдикату і ціни на зовнішніх ринках збуту продукції.

Підприємництво, таким чином, перестає вважатися пріоритетною областю дії одинаків, перетворившись в повсякденні справи керівників і фахівців великих підприємств. Це пояснюється тим, що великомасштабні підприємницькі союзи (концерни, холдинги, фінансово-промислові групи, асоціації й ін.) у багатьох галузях економіки дозволяють більш гнучко і надійно, чим кожне підприємство окремо, реалізувати переваги підприємництва: застосовувати різні форми організації виробництва (оренда, підряд, кооперація), домагатися багатоканального використання сировинної бази, комплексного застосування прогресивної техніки і технології, цілком перевести цикл «дослідження – виробництво – споживання» на міжгалузеву, у тому числі кооперативну, основу, розвивати спільні допоміжні й обслуговуючі виробництва, створювати територіальну виробничу і соціальну інфраструктуру. Проте слід відмітити, що при створенні нових об'єднань підприємств виникає багато проблем.

### **2.3. Підприємництво як форма господарювання підприємств**

Господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів з метою одержання прибутку, є **підприємництвом**, а суб'єкти підприємництва – підприємцями. Господарська діяльність може здійснюватись і без мети одержання прибутку (некомерційна господарська

діяльність). Ринкова економіка побудована на підприємстві, яке також називають бізнесом.

**Бізнес** (англ. **business** – справа, заняття) – економічна діяльність, спрямована на отримання прибутку; будь-який вид підприємницької діяльності, що забезпечує дохід чи інший зиск (позитивний результат).

Уперше поняття «підприємець» у науковий обіг увів англійський економіст Річард Кантільйон, який зробив також системний аналіз підприємництва. Він розумів підприємство як економічну функцію особливого роду та підкреслював завжди присутній у ньому елемент ризику.

Узагальнюючи наукові погляди на сутність підприємництва і на роль підприємця в контексті історичної еволюції, можна констатувати, що підприємець – це активний суб'єкт пошуку і реалізації нових можливостей у генеруванні та освоєнні новаторських ідей, розробці нових продуктів і технологій, здійсненні інновацій та володінні перспективними факторами економічного розвитку.

Згідно з господарським кодексом України, **підприємство** – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємствами) з метою отримання прибутку та досягнення економічних і соціальних результатів.

Багаторічний досвід господарювання у країнах з розвинутою ринковою економікою свідчить про те, що традиційно існують дві моделі підприємництва: класична та інноваційна. Класична модель підприємництва орієнтована на максимально ефективне використання наявних ресурсів підприємства. Інноваційна модель підприємництва передбачає активне використання інноваційних рішень і пошук джерел відповідних ресурсів.

**Підприємницька діяльність** – це самостійна, ініціативна і систематична діяльність господарюючих суб'єктів з виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг), яка здійснюється на власний ризик з метою одержання прибутку.

Економічною основою підприємницької діяльності є приватна власність. Власність – це відносини, які складаються між суб'єктами щодо привласнення засобів виробництва і результатів праці. Ринкова економіка можлива лише за умови існування приватної власності, результатом розвитку якої стали такі форми власності, як: колективна, акціонерна, кооперативна. Володіння власністю забезпечує володіння владою, і ті, хто контролює власність, здатні впливати на дії інших членів суспільства.

Розрізняють такі види підприємницької діяльності:

1) виробниче підприємство – це діяльність з виробництва продукції і надання послуг матеріального характеру. Наприклад, підприємства харчової промисловості, будівництва, транспорту, сфери побутових послуг;

2) торговельне підприємство – діяльність у сфері товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує її реалізацію шляхом надання відповідних послуг;

3) фінансове підприємництво, що пов'язане з обігом вартостей.

Фінансова діяльність суб'єктів господарювання включає грошове та інше фінансове посередництво, страхування, а також допоміжну діяльність у сфері фінансів і страхування. Останнім часом виділяють окремим видом інформаційне підприємництво (консалтингова діяльність, проведення маркетингових досліджень, послуги з використання комп'ютерних технологій та ін.).

Найбільш важливим, провідним за впливом на ефективність економіки, є виробниче підприємництво. Воно також є найбільш складним, тому значна частина вітчизняних підприємців віддає перевагу торговельному та фінансовому підприємництву.

Суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути громадяни України та інших держав; юридичні особи усіх форм власності (підприємства, організації). Підприємницька діяльність може здійснюватися без утворення юридичної особи (фізична особа-підприємець) та з утворенням юридичної особи (підприємство).

Підприємницька діяльність відбувається на основі таких принципів:

- вільного вибору підприємцем видів підприємницької діяльності;
- самостійного формування підприємцем програми діяльності, вибору постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;
- вільного найму підприємцем працівників;
- комерційного розрахунку та власного комерційного ризику;
- вільного розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;
- самостійного здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

Для безперервного відтворення підприємницької діяльності необхідні певні передумови, а саме: правові, економічні (наявність багато суб'єктних власників), політичні (сприятливий політичний клімат), психологічні (позитивна суспільна думка).

У Конституції України записано, що «кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом». Разом з тим, законодавчими актами передбачено два типи обмежень при здійсненні підприємницької діяльності:

1) деякі види діяльності можуть здійснювати тільки державні підприємства (діяльність, пов'язану з обігом наркотичних засобів, психотропних речовин, виготовлення і реалізацію військової зброї та боєприпасів до неї, видобуванням бурштину, охороною окремих особливо важливих об'єктів державної власності та ін.).

2) окремі види діяльності потребують спеціального дозволу (ліцензії). Ліцензія – це документ державного зразка, який засвідчує право на провадження зазначеного в ньому виду господарської діяльності протягом визначеного строку за умови виконання ліцензійних умов. Ліцензія видається Кабінетом Міністрів України або уповноваженим органом виконавчої влади на основі документів про освіту та кваліфікацію окремо на кожний вид діяльності. Обмеженню (ліцензуванню) підприємницької діяльності підлягають тільки ті її види, які безпосередньо впливають на здоров'я людини та безпеку держави. Перелік видів діяльності, що підлягають ліцензуванню, визначається чинним законодавством.

Всеохоплюючим видом підприємницької діяльності можна назвати маркетингову діяльність оскільки вона здійснюється в рамках будь-якої сфери підприємництва. Маркетингова діяльність може виступати і як самостійний вид підприємницької діяльності, і як функція по інтеграції зусиль всіх ланок виробничої і посередницької діяльності з метою досягнення поставлених цілей – задоволення ринкового попиту і одержання прибутку.

Основою розвитку підприємництва в Україні є ряд Законів, постанов Кабінету Міністрів та указів Президента України. Основними із них є Закон України «Про підприємництво», Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)», «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності», Указ Президента України «Про заходи щодо забезпечення підтримки і дальшого розвитку підприємницької діяльності» та інші. Положення цих Законів України, постанов Кабінету Міністрів та указів Президента регулюють відносини у сфері підприємництва та створюють для нього відповідну правову базу. За допомогою цих та інших засобів впливу здійснюється державне регулювання і підтримка підприємства.

Державне регулювання підприємництва – це вплив держави на діяльність підприємницьких структур із метою сприяння та забезпечення нормальних умов для їх функціонування. Державне регулювання підприємництва має свої функції, інструменти (методи) та відповідні органи. Основними функціями державного регулювання підприємництва є підтримка пропорційності виробництва та споживання, антициклічне регулювання; підтримка та розвиток конкуренції, антимонопольні заходи; перерозподіл доходів та соціальний захист підприємців і споживачів.

За засобами впливу на підприємництво можуть застосовуватися як прямі адміністративні методи впливу (закони, укази, накази, постанови, інструкції, положення тощо), так і система непрямих економічних методів та регуляторів (податки, ціни, банківські проценти, кредити, пільги, санкції та ін.).

До інструментів, або методів державного регулювання підприємництва, належать: фіскальні (податково-бюджетна система); монетарні (кредитно-грошове регулювання); цінове регулювання; зовнішньоекономічне регулювання (митні збори, ліцензії, квоти).

Органами державного регулювання підприємництва є центральні, а також місцеві органи виконавчої влади та органів самоврядування, які реалізують державну політику щодо регулювання, підтримки та розвитку підприємництва. Зокрема, основним центральним органом влади стосовно здійснення державного регулювання і підтримки підприємництва та ліцензування підприємницької діяльності є Державна регуляторна служба України.

**Державна політика підтримки підприємництва** – це сукупність (комплекс) пріоритетних народногосподарських підходів і рішень, які визначають основні напрями і форми правового, економічного та організаційного сприяння розвитку підприємництва з урахуванням інтересів держави та суб'єктів господарювання. Основними цілями державної політики підтримки підприємництва є:

- забезпечення зростання внутрішнього валового продукту за рахунок діяльності суб'єктів підприємницької діяльності;
- залучення суб'єктів підприємництва до розв'язання соціально-економічних проблем на державному і регіональному рівнях;
- удосконалення структури суб'єктів підприємництва;
- підвищення технологічного рівня виробництва у підприємницьких структурах;
- заохочення розвитку суб'єктів підприємницької діяльності у пріоритетних галузях і на територіях пріоритетного розвитку;
- створення нових робочих місць, зменшення безробіття;
- сприяння максимальній самореалізації громадян у підприємницькій діяльності;
- формування соціального прошарку власників і підприємців.

Підприємництво функціонує у певному зовнішньому середовищі та під його впливом. Для його безперервної діяльності потрібні фінансові, матеріальні ресурси, працівники, послуги, інформація. Зовнішнє середовище підприємництва – це зовнішні по відношенню до даного підприємства умови та чинники. У складі зовнішнього середовища підприємництва можна виділити такі елементи:

- фізичне або географічне середовище (місцеположення, кліматичні умови, наявність автомобільних доріг, залізниць, морських шляхів, доступність сировини, енергоресурсів);
- демографічне середовище (склад населення, частка трудових ресурсів);
- соціально-культурне середовище (мода, моральні і релігійні норми, загальноосвітній рівень населення);
- екологічне середовище, науково-технічне (технологічне)



середовище (рівень технології, устаткування, технічний рівень і якість продукції);

- правове (юридичне) середовище – це закони, які впливають на підприємництво;

- економічні обставини – ступінь державного регулювання (структурна політика, підтримка підприємництва);

- рівень доходів споживачів (розмір заробітної плати, пенсій);

- ступінь ризику;

- політична ситуація;

- міжнародне середовище: зовнішня політика України та інших держав, економічне, науково-технічне співробітництво, підготовка кадрів, рівень митних зборів, а також елементи зовнішнього середовища інших країн (інфляція, податки, заробітна плата тощо);

- інституціональне середовище (інфраструктура підприємства).

До цих інститутів відносяться банки, постачальники, підприємства оптової та роздрібною торгівлі (біржі, бази, магазини), юридичні, аудиторські, лізингові, консалтингові фірми, навчальні заклади, маркетингові та рекламні агентства, служби працевлаштування, транспортні агентства, страхові компанії, комунальні послуги (тепло-, водо-, енергопостачання, вивезення сміття), засоби зв'язку та передачі інформації, реклама.

Усі ці елементи зовнішнього середовища підприємства можуть залежно від обставин позитивно або негативно впливати на його діяльність. При аналізі зовнішнього середовища визначаються пріоритети, тобто найбільш значущі елементи, які у першу чергу необхідно враховувати. У результаті аналізу виявляються внутрішні потенційні можливості підприємства, його недоліки та зовнішні проблеми.

Можна виділити такі основні функції підприємництва за напрямками діяльності підприємця:

- виробнича – процес перетворення сировини в продукцію; маркетинг вивчення ринку та управління процесом збуту;

- фінансова – ведення фінансів і обліку (мобілізація необхідного капіталу та управління його використанням і доходів);

- кадрова – відбір та прийом на роботу, підготовка, розстановка працівників, стимулювання, розв'язання трудових конфліктів;

- матеріально-технічне постачання та інформаційне забезпечення – придбання устаткування, матеріалів, інформації та ін.

Це основні функції, які постійно здійснюються у процесі господарської діяльності. Окрім основних, періодично виконуються додаткові функції: інноваційна; розповсюдження підприємницьких ідей і досвіду управління (передового досвіду); зв'язки із громадськістю (паблік рилейшнз).

Модель підприємництва складається з таких двох частин:

- 1) мікросередовище – це середовище прямого впливу на підприємство і суб'єкти, з якими підприємство вступає в безпосередній контакт, тобто це споживачі продукції, постачальники ресурсів,

підприємства, що надають послуги, фінансово-кредитні установи, посередники, юридичні контори, найближчі конкуренти.

2) макросередовище – це умови та відносини, що впливають на підприємство та його мікросередовище опосередковано. Це географічне, демографічне, науково-технічне, екологічне, правове, соціально-культурне, економічне, міжнародне середовища.

Ефективність функціонування підприємств в значній мірі залежить від ступеня розвитку і розгалуження ринкової інфраструктури – сукупності організацій та установ, які мають різні напрямки діяльності, забезпечують ефективну взаємодію товаровиробників та інших ринкових агентів, що здійснюють обіг товарів, їх просування до споживача. До найважливіших елементів ринкової інфраструктури належать комерційні, інвестиційні та інші банки, фондові та валютні біржі, інформаційні центри, комунікаційні системи та ін. Організація діяльності підприємств у ринковому середовищі базується виключно на договірних засадах.

**Договір** (контракт, угода) – це форма документально закріплених партнерських зв'язків. Відповідно до Господарського кодексу України майново-господарські зобов'язання, які виникають між суб'єктами господарювання і негосподарювання – юридичними особами на основі господарських договорів – є господарсько-договірними зобов'язаннями. Умови господарського договору визначаються Господарським кодексом України. Договір містить такі складові:

- преамбула (вступ договору): зазначають назву договору, місце і час укладання, юридичну назву сторін договору;

- основна частина складається зі специфічних умов (наприклад для поставок: предмет договору, кількість та якість товару, ціна товару, форма і строк оплати та інше) і загальних умов (арбітражні застереження, перелік форс-мажорних обставин та ін.);

- заключна частина містить адреси сторін, необхідні додатки, підписи уповноваженими сторонами осіб.

Господарський договір укладається у формі єдиного документа, підписаного сторонами та скріпленого печатками. Найбільш поширеними серед господарських договорів є такі: договір купівлі-продажу, договір зберігання, договір послуг, договір перевезення, договір страхування, державний контракт, договір підряду, договір позички, лізингова угода, ліцензійний договір, договір на спільну діяльність, договір управління майном та ін.

Розвиток конкуренції та комплексності сучасного господарства спричинили зростання ролі кластерів як форми організації підприємницької діяльності. **Кластер** – це одна із форм об'єднання, схожих, пов'язаних між собою, взаємодоповнюючих підприємств і організацій, як кооперуються з метою підтримки і координації діяльності. Важливою умовою формування кластерів є довіра партнерів. Складовими є велике підприємство та інші

підприємства і організації, які перебувають вище або нижче в одному ланцюгу з ними.

Кластери сприяють розвитку підприємств і регіонів, залученню інвестицій, дають змогу успішно конкурувати на ринку, відновлюють довіру між урядом і бізнесом, мають конкурентні переваги порівняно з діяльністю окремих компаній конкретної галузі. Проте, кількість кластерів збільшується поки що повільно. Будь-яка галузь, в якій є кластери, стає привабливою та вигідною як для підприємництва, так і для держави. За такого підходу вітчизняні підприємства стають потенційно привабливими для іноземних інвесторів. Від розвитку кластерів виграють самі підприємства, які входять до його складу: розвивається спеціалізація, посилюється поділ праці. В рамках кластерів окремі підприємства отримують можливість забезпечувати більші масштаби виробництва, активніше залучати покупців і продавців, розширювати масштабність експортно-імпортних операцій та ін. При цьому досягається більша рентабельність виробництва через об'єднання зусиль партнерів, підприємства мають значний інтерес до розвитку економічного оточення, в якому вони перебувають.

Основними шляхами підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємств є реструктуризація, інвестування, впровадження нової техніки, нових технологій, нової продукції (інновацій), підвищення кваліфікації працівників підприємства та ін.

### **Питання для перевірки знань**

1. Аграрне підприємство і його виробнича діяльність.
2. Цілі підприємства та їх класифікація.
3. Основні напрями діяльності підприємства.
4. Правові основи функціонування підприємства.
5. Роль підприємства в економіці країни.
6. Класифікація підприємств та їх види.
7. Види й організаційно-правові форми об'єднань підприємств.
8. Назвіть суб'єкти господарювання які функціонують в сільському господарстві.
9. Система виробничих та економічних показників діяльності підприємства.
10. Сутність підприємництва та бізнесу.
11. Середовище та функції підприємства.
12. Підприємницька діяльність, її види та принципи.
13. Господарський договір, його види і складові(зміст).
14. Державне регулювання підприємництва.

## **Тема 3. Ринок і продукція**

### ***3.1. Характеристика ринку продукції (послуг)***

### ***3.2. Оцінка попиту та маркетингова діяльність підприємства***

### ***3.3. Товарна та цінова політика підприємства***

### ***3.4. Особливості ринку сільськогосподарської продукції***

#### **3.1. Характеристика ринку продукції (послуг)**

**Ринок** – це сфера товарного обміну, де виникають і реалізуються відносини купівлі-продажу та здійснюється конкретна господарська діяльність щодо просування товарів і послуг від виробників до споживачів.

Основні складові ринкового механізму – попит, пропозиція, ціна. Ринкова економіка може успішно розвиватися лише за умов свободи підприємництва, вільного вибору у споживанні, свободи обрання фаху та місця роботи.

Ринкова економіка має і переваги, і вади. До найсуттєвіших переваг сучасні економісти відносять:

- ефективність розподілу ресурсів;
- гнучкість і високу адаптивність до мінливості ринкових умов;
- оптимальне використання результатів науково-технічної революції;
- свободу вибору і дій споживачів і підприємців;
- здатність до задоволення різноманітних потреб, постійного підвищення якості товарів та послуг.

Водночас найбільш очевидними негативними явищами, що притаманні сучасному ринку, можна вважати:

- брак внутрішніх стимулів до збереження непоновлюваних ресурсів, охорони довкілля;
- ігнорування потенційно негативних наслідків окремих господарських рішень;
- постійне відтворення значної майнової нерівності;
- нестабільність розвитку, наявність рецесійних та інфляційних процесів.

Особливості сучасної ринкової економіки значною мірою є похідними від своєрідної «споживацької» спрямованості нинішнього етапу науково-технічної прогресу. Саме внаслідок такої спрямованості сучасний ринок характеризується:

- насиченістю товарами масового виробництва, орієнтуванням на задоволення потреб певних груп покупців;
- гнучким і високоадаптивним виробництвом, здатним задовольняти найрізноманітніші та складні потреби споживачів.
- постійною підтримкою конкурентоспроможності товару внаслідок його модифікування, підвищення якості та зменшення собівартості.

Функціонування такого ринку відбувається на основі ринкового циклу (рис. 3.1).

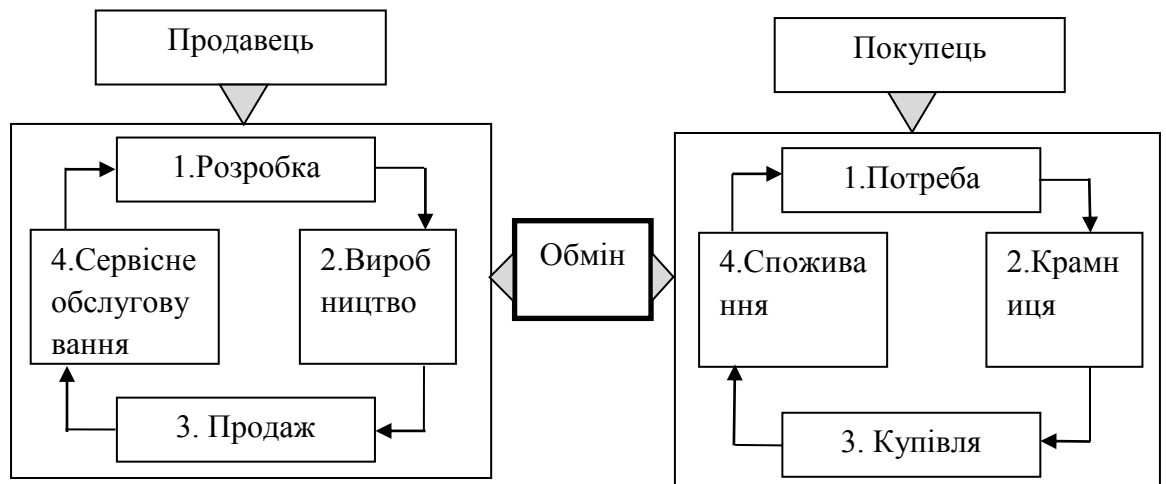


Рис. 3.1. Ринковий цикл

Сучасний ринок характеризується складною структурою, що класифікується за різними критеріями:

- 1) залежно від економічного призначення об'єктів ринкових відносин – ринок споживчих товарів і послуг, ринок промислових товарів, ринок ноу-хау, сировинний ринок, ринок цінних паперів та ін.
- 2) залежно від географічного положення – місцевий, національний, світовий;
- 3) за ступенем обмеження конкуренції – монополістичний, олігополістичний, моносонічний, вільний, мішаний;
- 4) за галузями виробництва – сільськогосподарський, автомобільний, нафтовий, комп'ютерний та ін.;
- 5) за характером продажу – оптовий, роздрібний.

Усі ринки перебувають у тісному зв'язку і взаємозалежності та поділяються на різні субринки і ринкові сегменти – національний ринок, міжнародний ринок та ін. (рис. 3.2).

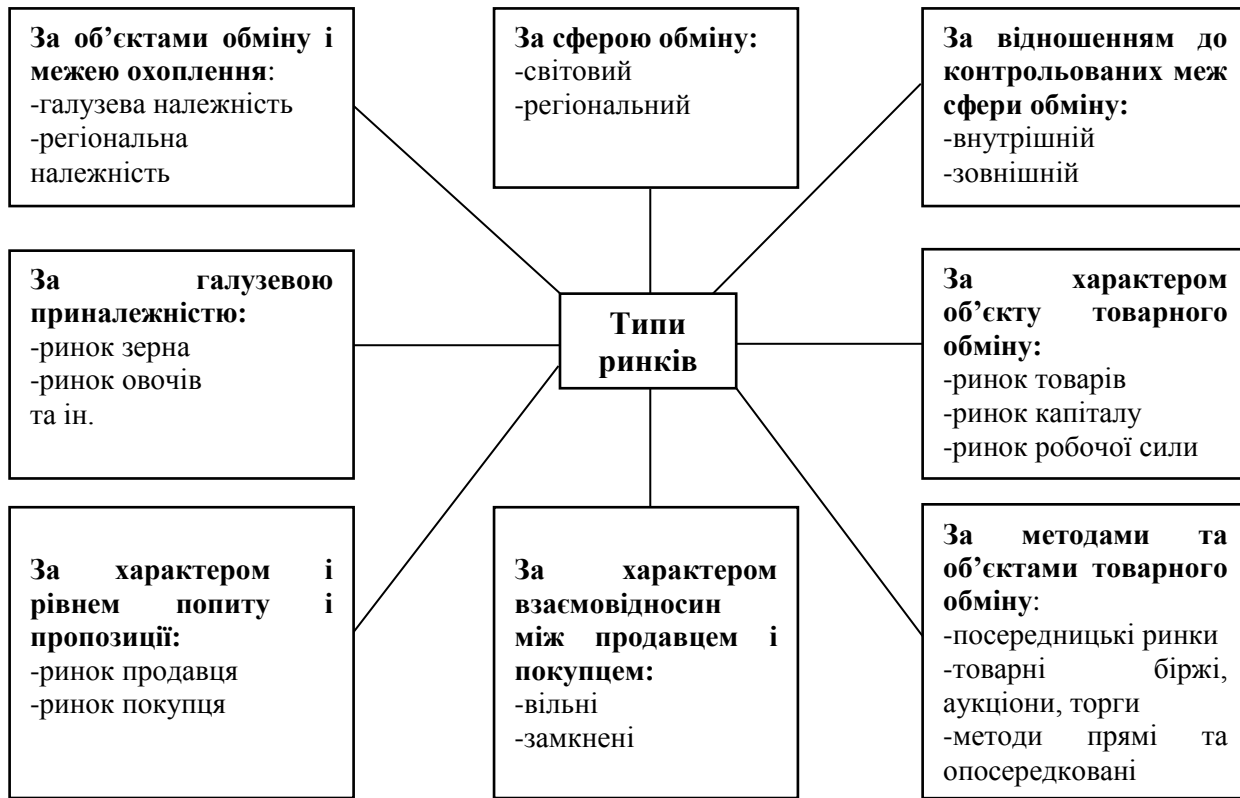
Основним ринком, на якому діє виробниче підприємство, є *ринок товарів та послуг*.

Ринки товарів і послуг відрізняються по сутності вияву потреб, попиту і пропозиції.

**Потреба** – стан відчутного базового незадоволення, що пов'язане з умовами існування. Спільним для всієї різноманітності потреб є їх прямиї і опосередкований зв'язок з економічним розвитком суспільства.

Загалом усю сукупність потреб можна поділяти на дві групи: потреби суспільства і особисті потреби.

Потреби суспільства визначаються необхідністю забезпечення його функціонування та розвитку. Забезпечення цих потреб регулюється державою, що впливає на діяльність підприємств, які задовольняють такі потреби.



**Рис. 3.2. Типи ринків за характером та об'єктами сфери обміну**

Особисті потреби виникають і розвиваються у процесі життєдіяльності людини. Забезпечення цих потреб не регулюється або слабо регулюються державою, що практично не впливає на діяльність підприємств, які задовольняють такі потреби.

Зовнішнім проявом потреби є **попит** – потреба в товарах і послугах, яка забезпечена необхідними грошовими та іншими платіжними засобами.

**Товарна маса** – це кількість товарів, на яку є попит. Ця величина не збігається з кількістю товару, яку фактично придбано покупцями. Зокрема, в умовах кризи, очікувань зменшення доходів, люди економлять наявні кошти, зменшуючи потреби і змінюючи їх структуру, або відкладають придбання на пізніше.

*Функція попиту* – визначає величину попиту в залежності від факторів, які на нього впливають. Залежність попиту від різних факторів зображується *кривою попиту* – кривою, що показує, яку кількість блага покупці готові купити по різних цінам в даний момент часу. *Закон попиту* показує зворотній зв'язок між ціною та кількістю продукту, що купляється.

Попит залежить від ціни, смаків покупців, доходів покупців, цінових та дефіцитних очікувань, ціни на товари-замінники та додаткові блага, загальної кількості покупців товару чи послуги, інфляційних очікувань.

Найбільший вплив на попит справляє ціна товару (послуги). Еластичність – характеристика реакції споживачів та продавців на зміну фактора (зокрема, ціни). *Еластичність* – це властивість зміни попиту

(пропозиції) під впливом фактора.

**Еластичність попиту по ціні** показує відносну зміну обсягу попиту ( $y$  %) під впливом зміни ціни на 1 %:

$$E_p = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_1 + Q_0} \cdot \frac{P_1 + P_0}{P_1 - P_0},$$

де  $E_p$  – цінова еластичність попиту;

$Q_0$ ;  $Q_1$  – попит до та після зміни ціни;

$P_0$ ;  $P_1$  – ціна до та після зміни.

Еластичність попиту за ціною є зазвичай від'ємною, тобто збільшення ціни приводить до зменшення попиту і навпаки.

$|E_p| > 1$  – еластичний попит (попит зростає чи зменшується швидше, ніж ціна). Від'ємний знак при еластичності більше 1 свідчить про різке зниження попиту як реакцію на зростання ціни, або про різке зростання попиту при зниженні ціни. Додатній знак при еластичності більше 1 свідчить про різке збільшення попиту, не дивлячись на зростання ціни, що свідчить про значну та зростаючу потребу в товарі. Також додатній знак при еластичності більше 1 може виникати при різкому зменшенні попиту в умовах менш значного зменшення ціни, що характерно для неякісної продукції;

$|E_p| < 1$  – нееластичний попит (попит зростає чи зменшується повільніше, ніж ціна). Від'ємний знак при еластичності менше 1 свідчить про повільне зниження (зростання) попиту як реакцію на зростання (зниження) ціни, що характерно для базових продуктів харчування. Додатній знак при еластичності менше 1 свідчить про повільне зростання (зменшення) попиту, не дивлячись на більш суттєве зростання (зменшення) ціни, що свідчить про досить стабільну потребу в товарі;

$E_p = 0$  – абсолютна нееластичність (зміна ціни не викликає ніякої зміни попиту; стосується базових продуктів харчування, зокрема, хліба; на практиці до цієї групи можна віднести значення дуже близькі до 0);

$|E_p| = 1$  – одинична еластичність (рівномірні відносні зміни ціни та попиту). Одинична від'ємна еластичність показує, що зростання (зменшення) ціни на 1 % приводить до зменшення (зростання) попиту на 1 %, тобто ці товари не є основними, і потреба в них непостійна. Одинична додатна еластичність показує, що зростання (зменшення) ціни на 1 % приводить до зростання (зменшення) попиту на 1 %. Це може стосуватися товарів, на які є дефіцитні очікування, або ціна суттєво відображає якісні характеристики товару.

Для агровиробників та продавців вкрай важливо знати, як залежить від зміни ціни зміна попиту населення України на продукти харчування.

Фактори, які впливають на цінову еластичність попиту:

- 1) наявність товарів-замінників – чим їх більше, тим більш еластичний попит;
- 2) якість товару – чим вища якість, тим менша еластичність;

- 3) ступінь необхідності в товарі – попит на предмети першої необхідності менш еластичний, чим на предмети розкоші;
- 4) питома вага блага в бюджеті споживача – чим більше питома вага, тим вища еластичність (не витримує навантаження);
- 5) розміри запасу товару – чим він більше, тим еластичніший попит;
- 6) очікування споживачів (дефіциту, інфляції, росту цін) – чим вони сильніші, тим менш еластичний попит;
- 7) розмір доходу – чим він більший, тим менша еластичність попиту.

**Еластичність попиту по доходу** показує відносну зміну обсягу попиту (у %) під впливом зміни доходу споживача на 1 %:

$$E_I = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_1 + Q_0} \cdot \frac{I_1 + I_0}{I_1 - I_0},$$

де  $E_I$  – еластичність попиту по доходу;  
 $Q_0$ ;  $Q_1$  – попит до та після зміни доходу;  
 $I_0$ ;  $I_1$  – дохід споживача до та після зміни.

Якщо еластичність попиту за ціною є зазвичай від'ємною, то еластичність за доходом може бути і від'ємною, і додатною.

$|E_i| > 1$  – еластичний попит (попит зростає чи зменшується швидше, ніж зростає чи зменшується дохід). Це стосується престижних, цінних продуктів харчування;

$|E_i| < 1$  – нееластичний попит (попит зростає чи зменшується повільніше, ніж дохід). Це типова ситуація для основних продуктів харчування, особливо для розвинених країн. У країнах з високим рівнем доходу еластичність попиту за доходом більш низька, ніж у бідних.

$|E_i| = 1$  – одинична еластичність (рівномірні відносні зміни доходу та попиту). Ця ситуація характерна для не базових продуктів (збільшилися доходи – купляються делікатеси, зменшилися доходи – відмова від делікатесів). Також – одинична еластичність може спостерігатися при збільшенні доходу в умовах його низького рівня і неповного забезпечення продуктами харчування – приріс доходу практично повністю йде на приріст харчування.

$E_i = 0$  – абсолютна нееластичність (зміни доходу не впливають на обсяги купівлі продуктів харчування). Такі товари називаються нейтральними (сіль, сірники) і їх споживання залишається відносно стабільним незалежно від рівня доходу. Це стосується також базових продуктів харчування, зокрема, хліба; на практиці до цієї групи можна віднести значення дуже близькі до 0.

Від'ємний знак при еластичному та нееластичному попитах свідчить про:

- зниження попиту як реакцію на зростання доходу, що характерно для відмови споживача від низькоякісних продуктів харчування на користь престижних, цінних продуктів харчування. Еластичність «витіснення» з



раціону зростає з більшими темпами зростання доходу;

- зростання попиту як реакцію на зменшення доходу, що характерно для відмови споживача від високоякісних продуктів харчування на користь дешевих і менш якісних продуктів харчування.

Додатний знак при еластичному та нееластичному попитах свідчить про:

- зменшення попиту при зменшенні доходу, що характерно для дорогих продуктів харчування;

- збільшення попиту при зростанні доходу, що характерно для високоякісних продуктів харчування при відмові від дешевих і менш якісних продуктів харчування.

Фактори еластичності:

- продукти-замінники, чим більше їх, тим більша еластичність попиту на даний продукт харчування (попит на свинину порівняно більш еластичний, оскільки є, наприклад, курятина);

- питома вага витрат на харчування у доходах споживачів (в Україні витрачається 60 % в середньому, а в бідних родинах – 90 %; у розвинених країнах – 15-20 % в середньому; країна вважається бідною, якщо на продукти харчування витрачається більше 50 % доходу). Якщо на харчування витрачається більше 50 % доходів, то збільшення цін на 10 % зменшить споживання, переважно дорогих продуктів, буде переключення на більш дешеві і менш якісні продукти. Якщо ж витрати на продукти харчування складають 15 % доходів, то збільшення ціни на 10 % не вплине на зміну смаків і звичок споживачів;

- ступінь корисності продукту харчування. Базові продукти купуються при будь-якому рівні цін. Попит на делікатеси має більш високу еластичність.

Це все треба враховувати при ціновій політиці та політиці обсягів виробництва, тобто для аналізу та висновків стосовно того, які галузі будуть розширюватися, а які – звужуватися. Проблема для виробників сільськогосподарської продукції – вони виготовляють переважно сировину (зерно, насіння соняшника, м'ясо, молоко), яка потім переробляється; для неї ці закономірності спрацьовують у меншій мірі – їх ціни (ціни виробників) монопольно (чи олігопольно) демпінгуються переробниками.

Підприємство має попит на різноманітні фактори виробництва. Попит підприємства на ресурси залежить від попиту споживачів на продукцію підприємства – чим вище попит на продукцію, тим вище попит на ресурси. З цієї точки зору попит підприємства має похідний характер.

**Пропозиція** – кількість блага, яку продавці, підприємства–виробники готові пропонувати споживачам по визначеній ціні. Пропозиція залежить від ціни, зміни технології виробництва (зростання/зменшення обсягів виробництва), зміни ресурсних цін (зростання/зменшення обсягів виробництва), зміни податків та субсидій, кількість товаровиробників, цінових та дефіцитних очікувань

*Функція* пропозиції – визначає пропозицію в залежності від факторів. *Крива пропозиції* показує, яку кількість блага виробники готові продати по різним цінам в даній момент часу. *Закон* пропозиції відображає зв'язок між ціною та кількістю товару, що пропонується.

Фактори, які впливають на еластичність пропозиції:

1) можливості тривалого зберігання товару і вартості зберігання товару – для товару, який не може зберігатися тривалий час (фрукти, овочі, свіжа риба тощо), еластичність пропозиції буде низькою. Те ж саме відноситься і до продукції, яку дорого зберігати;

2) особливості виробничого процесу – якщо виробник товару може легко розширити його виробництво при підвищенні ціни або перейти на випуск іншої продукції при пониженні його ціни, то пропозиція цього товару є еластичною;

3) тривалість періоду існування цін, що змінилися – виробник не в змозі миттєво реагувати на зміну ціни, оскільки йому потрібний певний час, щоб найняти додаткових працівників, купити устаткування, сировину і т.д. (розширення виробництва) або звільнити працівників, розрахуватися по банківському кредиту і т.д. (скорочення виробництва).

При цьому важливими є прогнози тривалості зміни цін:

- в короткостроковому періоді (менше одного виробничого циклу) при зростанні ціни розширення пропозиції часто неможливе. Можна змінити тільки структуру пропозиції по термінам (якщо товар можна зберігати);

- в середньостроковому періоді (на рівні або більше одного виробничого циклу), зростання ціни приводить до збільшення пропозиції за рахунок зросту витрат ресурсів (зокрема, зростання рівня інтенсивності виробництва), ріст ціни при цьому має окупати додаткові змінні витрати;

- у довгостроковому періоді відбувається розширення виробничих потужностей, інвестицій в основний капітал, відповідно, відбувається стійке та тривале збільшення пропозиції.

Таким чином, пропозиція, оскільки вона пов'язана зі змінами у виробничому процесі, повільніше реагує на зміну ціни, чим попит. Тому у визначенні показника еластичності пропозиції чинник часу є головним.

Характерні особливості попиту та пропозиції на продукти харчування:

1. Смаки споживачів стосовно їжі змінюються в часі незначно. Раціон харчування залежить від вікових особливостей, національних особливостей, традицій, які склалися під впливом ґрунтово-кліматичних особливостей регіону. На них впливає реклама, мода (хоча у меншій мірі, ніж на інші товари), вихід на ринок інших товарів (наприклад, екзотичні фрукти тощо).

2. Ціна – очевидно, що їх зміни впливають на попит, але стосовно продуктів харчування спостерігається, переважно, нееластичність попиту за ціною (щоб збільшити продаж на 10-15 %, треба знизити ціну на 45-50 %). Споживачі часто купують визначений набір продуктів незалежно від того чи зросла, чи знизилась ціна на нього. Для підприємств (виробників,

переробників, торговців) це позитивно, бо робить агробізнес стабільним, але і негативно, бо не дозволяє отримувати надприбутки за рахунок завищення ціни.

3. Слід зауважити, що не всі продукти харчування мають однаковий рівень еластичності (нееластичності) попиту за ціною. Так, попит на хліб є більш нееластичним ніж попит на м'ясо, що нині і спостерігається. З цього витікає, що виручка підприємств (яка є витратами споживачів) в умовах більшої еластичності не змінюється, а при нееластичному попиті – зменшується, тобто збільшення попиту не компенсує зменшення ціни.

4. Доход споживачів – чим він більший, тим менший попит на низькоякісні, сурогатні товари. Попит на сільськогосподарські товари в цілому є нееластичним по доходу. З його ростом попит на продукти харчування збільшується непропорційно: є фізичні та біологічні обмеження, а також діє закон граничної корисності.

Особливість пропозиції у сільському господарстві полягає в тому, що вона залежить не від кількості підприємств-виробників, а від кількості землі, поголів'я та інших ресурсів.

Головною регулювальною та контролюючою силою ринкової економіки виступає **конкуренція**. Її форми та методи залежать від кількісного співвідношення продавців і покупців (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

### Форми ринку (по видам конкуренції)

Продавець:	Покупець:		
	- один	- кілька	- багато
- один	Обопільна монополія	Обмежена монополія	Монополія
- кілька	Обмежена моносонія	Обопільна олігополія	Олігополія
- багато	Моносонія	Олігосонія	Обопільна поліполія

Для кожного підприємства конкурентність ринку – це міра його можливостей впливати на умови реалізації власної продукції. Чим менше окремі підприємства впливають на ринок своєї продукції, то конкурентнішим він є.

Для оцінювання ступеня монополізації ринку застосовується коефіцієнт Герфіндаля-Гіршмана:

$$K_{кр} = \sum A_i^2,$$

де  $K_{кр}$  – коефіцієнт концентрації ринку (від 0 до 1);

$A_i$  – частка підприємства на ринку ( $\sum A_i = 1$ ).

Ринкова частка підприємства ( $Ч_{\Pi}$ ) визначається як співвідношення обсягів продажу підприємства та галузі або ринку в цілому:

$$Ч_{\Pi} = \frac{Q_{\Pi}}{Q_{Г(р)}}$$

де  $Q_{\Pi}$  – обсяг продаж підприємства;

$Q_{Г(р)}$  – обсяг продажу галузі (ринку).

Якщо на ринку знаходиться одне підприємство, тобто спостерігається монополія, то коефіцієнт Герфіндаля-Гіршмана дорівнює 1.

Відмінності ринків різних товарів впливають на зміст виробничої та маркетингової діяльності підприємства (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

### Особливості основних товарних ринків

Вид діяльності	Ринки промислових товарів	Ринки товарів широкого вжитку
Вибір ринку	Особлива увага розробці ринку на етапі впровадження товару	Сегментування та вибір цільового ринку мають вирішальне значення
Сегментування споживачів	Переважають змінні демографічні чинники сегментування ринку (наприклад, місце знаходження та розмір підприємства)	Переважають змінні чинники сегментування, пов'язані зі стилем життя та психологією
Маркетингова політика щодо окремих видів товару.	Ринкове позиціонування товару базується на перевагах характеристик та функцій	Ринкове позиціонування товару базується на психологічних чинниках, таких як імідж підприємства та торговельна марка
Ціноутворення	Ціни залежать від дій конкурентів і орієнтуються на задоволення конкретних потреб	Стандартні ціни з великим набором рекламних знижок
Канали збуту	Переважає використання служби збуту та торговельних агентів для контактів зі споживачами	Переважає спілкування зі споживачами через гуртові та роздрібні торговельні організації
Просування товару	Реклама епізодично використовується з метою заохочення безпосереднього попиту	Широке використання реклами задля заохочення попиту та диференціювання торговельної марки

**Інфраструктура** ринку товарів та послуг – це організаційні, матеріально-технічні засоби та схеми й структури, за допомогою яких товари просуваються від місця безпосереднього виробництва до місця реалізації, нагромаджуються, зберігаються та продаються (табл. 3.3).

**Класифікація елементів та складових інфраструктури товарного ринку**

Елементи інфраструктури	Складові та напрямки діяльності
1. Торговельні підприємства та організації	1.1. Підприємства оптової торгівлі 1.2. Оптові та дрібнооптові крамниці 1.3. Підприємства роздрібної торгівлі 1.4. Товарні біржі 1.6. Підприємства комісійної та консигнаційної торгівлі 1.7. Ярмарки, аукціони
2. Комерційно-посередницькі організації	2.1. Дистриб'юторські підприємства 2.2. Брокерські організації. 2.3. Торговельно-промислові палати. 2.4. Дилерські підприємства
3. Організації з надання послуг	3.1. Організації з прокату 3.2. Лізингові організації 3.3. Інжинірингові організації 3.4. Консалтингові підприємства, дорадчі служби
4. Інформаційні організації	4.1. Маркетингові та інформаційно-консультативно-комерційні центри та служби 4.2. Виставки 4.3. Рекламні організації
5. Фінансові організації	5.1. Банківська система 5.2. Фондові та валютні біржі 5.3. Організації зі страхування 5.4. Інвестиційні організації.
6. Контролюючі органи	6.1. Органи податкової системи 6.3. Організації захисту прав споживачів 6.4. Митна служба 6.5. Аудиторські організації
7. Юридичні організації	7.1. Нотаріальні контори 7.2. Система адвокатури 7.3. Судова система
8. Організації працевлаштування та кадрового забезпечення	8.1. Служби зайнятості 8.2. Кадрові служби підприємств, 8.3. Навчальні заклади професійної підготовки 8.4. Служби перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів
9. Транспортна система	9.1. Залізничний транспорт 9.2. Автомобільний транспорт 9.3. Водний транспорт 9.4. Повітряний транспорт 9.5. Трубопровідний транспорт
10. Система зв'язку	10.1. Поштовий зв'язок 10.2. Електричний зв'язок 10.3. Космічний, теле- і радіозв'язок
11. Складське господарство	11.1. Склади 11.2. Обладнання, тара 11.3. Вантажно-транспортні системи

Результати функціонування інфраструктури ринку товарів та послуг виступають переважно не в матеріально-речовій формі, а у вигляді корисного ефекту, тобто продукцію інфраструктури не можна нагромаджувати (фактично – це послуги).

Особливістю елементів інфраструктури ринку товарів та послуг є те, що вони просторово і змістовно невзаємозамінні.

### 3.2. Оцінка попиту та маркетингова діяльність підприємства

**Маркетинг** – систематизоване і планомірне направлення всіх функцій підприємства на задоволення потреб споживачів і на можливості використання потенційних ринків. Об'єктом маркетингу є система «товаровиробник–споживач» за переважного впливу останнього.

**Маркетингова діяльність** – це системне збирання і об'єктивний запис, класифікація, аналіз і узагальнення даних щодо поведінки, потреб, відносин, мотивацій і т.д. окремих осіб і підприємств в контексті їхньої діяльності.

Головними об'єктами маркетингових досліджень є: потенціал та місткість ринку; споживачі; конкуренти; товар.

**Загальний потенціал ринку** – це максимальний обсяг продажу, якого можуть досягнути всі підприємства галузі протягом визначеного часу, за певного рівня маркетингових зусиль та певних умов зовнішнього середовища.

Загальний потенціал ринку (місткість ринку)  $Q$  доцільно розраховувати за формулою:

$$Q = n \cdot q \cdot p,$$

де  $n$  – кількість покупців конкретного товару;

$q$  – середня кількість покупок за рік;

$p$  – ціна середньої одиниці покупки.

Місткість ринку може бути реальною і потенційною.

*Реальна* місткість ринку – кількість товару, що вже був реалізований на ньому протягом якогось періоду.

*Потенційна* місткість ринку – це верхня межа, до якої прагне потенційний, максимально можливий попит.

Завдання маркетингової служби – досягнути найбільшого реальної та потенційної місткості ринку.

Місткість ринку безпосередньо залежить від економічної ситуації в країні, виду й призначення продукції. Місткість ринків товарів виробничого призначення визначається за допомогою екстраполяції тенденцій продажу товару; аналізу тенденцій інвестиційної політики галузей, що споживають цю продукцію; розрахунків, що виходять із даних обсягів продажу виробів та їх комплектуючих.

Місткість ринку споживчих товарів оцінюється за допомогою аналізу

чисельності населення; розподілу його за віковими, соціальними та статевими ознаками; середнього рівня доходів населення; зміни індексу вартості життя; динаміки ставок заробітної плати, рівня ринкової конкуренції, широти і глибини асортименту товарів-аналогів, співвідношення попиту і пропозиції. Підприємством місткість ринку оцінюється із позицій можливостей контролювання певної частки ринкового потенціалу. Збільшення цієї можливості досягається високими техніко-економічними характеристиками товару, відповідною ціною, якістю та кількістю рекламування.

Потенційна місткість ринку по нормах споживання може бути розрахована у натуральному та грошовому виразі:

- у *натуральному* виразі:

$$X_i = N \cdot (1 - S_i) \cdot R_i \cdot N_i \cdot (1 - D_i),$$

де  $X_i$  – потенційна місткість ринку регіону по даній товарній позиції в цілому за рік в натуральних одиницях вимірювання;

$N$  – чисельність населення в регіоні;

$S_i$  – частка в загальній чисельності населення в регіоні тих, які не можуть бути споживачами даного продукту (наприклад, грудні діти не є потенційними споживачами м'яса);

$R_i$  – частка в загальній чисельності населення в регіоні тих, хто має достатній дохід для споживання даного продукту. Наприклад, люди з низькими доходами не можуть бути споживачами делікатесів або автомобілів. Визначається експертним за результатами сегментації ринку;

$N_i$  – середньорічна норма споживання продукту в натуральних одиницях вимірювання (може бути узята за даними фактичного споживання або за даними про споживчі бюджети населення);

$D_i$  – частка імпорту в загальному об'ємі споживання по даній товарній позиції.

- у *грошовому* виразі:

$$M_i = X_i \cdot P_i,$$

де  $M_i$  – потенційна місткість ринку регіону по даній товарній позиції в цілому за рік в грошовому виразі;

$P_i$  – середня ціна даного продукту.

Результати розрахунків мають показати, чи є сенс починати виробництво та торгівлю по вибраній товарній позиції (він є тільки в тому разі, якщо загальний об'єм виробництва та реалізації продукції вже створеними підприємствами не перевищує потенційної місткості ринку в натуральному та грошовому виразі). В іншому випадку для виробництва та торгівлі необхідна конкурентна боротьба (за допомогою цін, якості, ін.) Подальші зміни в обсягах виробництва та реалізації, складі та кількості населення вимагають проведення нових розрахунків.

Вивчення *споживачів* товару та характеру їх потреб вважається найважливішою складовою маркетингової діяльності. Різниця між споживачами та покупцями товару: споживачі використовують товар, а покупці приймають рішення про його придбання. Найчастіше ці категорії збігаються тільки стосовно споживчих товарів.

Товари виробничого призначення купують різні підприємства, установи для виробничого використання або для перепродажу іншим споживачам. Товари широкого вжитку купляють кінцеві споживачі для особистого споживання. Різниця в кінцевому використанні цих товарів визначає особливості поведінки відповідних груп споживачів, що впливає на зміст маркетингової діяльності (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

### Особливості ринків товарів

Критеріальні відмінності	Промислові товари	Товари широкого вжитку
Особи, що приймають рішення щодо купівлі	Посадові особи: • постачальники • інженери • залучені дизайнери • компетентні групи керівників вищої ланки	Безпосередні споживачі (особисто чи під впливом інших осіб)
Мотивація купівлі	Техніко-економічні переваги: • технічні специфікації • ціна • швидкість доставляння • компетентність та зацікавленість керівників	Суб'єктивні смаки та переваги
Кількість споживачів та методи їх дослідження	Значно менша. Зацікавлена група споживачів може бути обмеженою і достатньо визначеною. Використовують методи цільових вибірок	Велика. Використовуються методи формування випадкової з достатньою репрезентативністю вибірки
Головні завдання маркетингового дослідження	1. Прогнозування продаж. 2. Визначення місткості ринку. 3. Тенденції змін масштабів ринку. 4. Оцінювання попиту на новий продукт. 5. Стан продуктів підприємства щодо конкурентних товарних пропонувань 6. Визначення характеристик ринку. 7. Аналіз використання наявних продуктів. 8. Вивчення економічних чинників, які впливають на збільшення обсягів продажу	1. Дослідження споживацьких переваг. 2. Дослідження продукту: тестування продукту, поліпшення існуючого продукту 3. Ревізія наявного продажу. 4. Дослідження ефективності просування продукту. 5. Дослідження методів ціноутворення, еластичності попиту за ціною



Вивчення *конкурентів* необхідне, бо найбільш вигідні умови виробництва, поставок та реалізації формують **конкурентоспроможність** підприємства – можливість своєчасно запропонувати в необхідній ринковій кількості товар на вимогу покупців.

Вивчення умов конкуренції здійснюється в такій послідовності:

- 1) визначаються реальні та потенційні конкуренти.
- 2) аналізуються показники діяльності конкурентів (загальна характеристика, економічний потенціал, організаційно-технічний рівень, комерційна діяльність, фінансовий стан)
- 3) оцінюється маркетингова стратегія конкурентів.
- 4) з'ясовуються переваги та недоліки діяльності конкурентів.

Підприємства-конкуренти можна класифікувати за такими ознаками:

- підприємства, що виробляють аналогічну продукцію;
- підприємства, що планують вихід на ринок з аналогічною продукцією;
- підприємства, які випускають товари-замінники.

Вивчення конкурентів здійснюється на підставі аналізу матеріалів засобів масової інформації, інформаційно-довідкових агентств (кредит-бюро), конфіденційні джерела інформації.

В центрі маркетингових досліджень перебуває товар, його відповідність потребам, смакам, бажанням та звичкам споживачів. Головною метою сукупності заходів із дослідження товару є оцінювання його конкурентоспроможності (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

### Маркетингові дослідження конкурентів

Напрямки дослідження	Склад характеристик
Товар	Характеристики товару: <ul style="list-style-type: none"> <li>- технічні характеристики</li> <li>- якість</li> <li>- зручність використання</li> <li>- життєвий цикл товару</li> <li>- гарантований сервіс</li> <li>- стиль</li> <li>- дизайн</li> <li>- упаковка</li> <li>- торгова марка/патент</li> <li>- надійність товару</li> </ul>
Ціна	Ціна товару Можливі умови контракту: <ul style="list-style-type: none"> <li>- порядок розрахунку</li> <li>- пільги</li> <li>- націнки</li> </ul> Мобільність цінової політики Використання нових фінансових інструментів
Просування товару	Канали та типи реклами Щомісячні витрати на рекламу

Канали збуту	Канали збуту: <ul style="list-style-type: none"> <li>- обсяги продажу безпосередньо споживачам</li> <li>- обсяги продажу через гуртових розповсюджувачів</li> <li>- обсяги продажу через роздрібну мережу</li> </ul> Основні регіони збуту Охоплення ринку товаром Ступінь контролю ринкового збуту товарів Складські потужності: Транспортні потужності:
Цілі	Споживачі: <ul style="list-style-type: none"> <li>- сегменти</li> <li>- обсяг продажу в окремих споживацьких сегментах</li> </ul> Сервіс: <ul style="list-style-type: none"> <li>- матеріально-технічна база сервісу</li> <li>- терміни гарантії</li> </ul> Собівартість: <ul style="list-style-type: none"> <li>- собівартість виробництва</li> <li>- собівартість сировини та компонентів</li> <li>- собівартість транспортування</li> <li>- загальна собівартість продукту</li> </ul> Ринок: <ul style="list-style-type: none"> <li>- поточна частка ринку окремих продуктів</li> <li>- темпи зростання ринкової частки</li> </ul>
Стан виробництва та збуту	Асортимент продукції Випуск продукції: Використання виробничих потужностей Обсяг продажу
Фінансовий стан	Аналіз фінансових документів Інвестиційні угоди
Плани	Альянси Партнерство Об'єднання Реструктуризація

Під час дослідження вивчаються його переваги та недоліки порівняно з товарами-аналогами. Порядок і напрями вивчення товару: оцінка загального ставлення споживачів до товару; вивчення його якісних характеристик та аналіз конкурентоспроможності; прогнозування та вивчення життєвого циклу; визначення необхідності модифікування товару відповідно до змін у потребах споживачів; вивчення особливостей використання товару; особливості упаковки продукції, ціни, витрати виробництва та прибутковості товару (табл. 3.6).

Для одержання максимального ефекту від маркетингових досліджень підприємства доцільно вибирати цільовий ринок.

**Цільовий ринок** – це найбільш вигідна для підприємства група сегментів ринку (або один сегмент), на яку спрямовується його діяльність.

**Сегмент ринку** – одне з ключових понять концепції маркетингу, що зорієнтована на попит. Найчастіше із сегментом ринку ототожнюють

сукупність споживачів, яка однаково реагує на той самий набір спонукальних мотивів маркетингу.

Таблиця 3.6

### Головні напрямки ринкового дослідження товару

Якість товару	Сервісне обслуговування	Персонал	Імідж
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Показники призначення</li> <li>• Функціональна якість</li> <li>• Довговічність використання</li> <li>• Надійність</li> <li>• Ремонтпридатність</li> <li>• Дизайн</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Доставка (швидкість, точність, дбайливе відношення до товару)</li> <li>• Установка (монтаж)</li> <li>• Обслуговування після продажу(ремонт, консультування щодо використання виробу)</li> <li>• Навчання споживачів та користувачів товару</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Компетентність (спеціальне навчання та підготовка працівників)</li> <li>• Ввічливість (доброзичливе та уважне ставлення до споживачів)</li> <li>• Довіра покупців</li> <li>• Надійність і послідовність праці співробітників</li> <li>• Чуйність (швидке реагування на запити споживачів)</li> <li>• Комунікабельність (здатність)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Імідж товаровиробника</li> <li>• Популярність торговельної марки</li> </ul>

Головна мета сегментування ринку – забезпечити адресність товару. Уміле сегментування є важливою передумовою ринкового успіху підприємства. Сегментація впливає на вибір цільового ринку.

Варіанти охоплення ринку пов'язують із масовим, диференційованим та концентрованим маркетингом.

За насиченого та однорідного ринку використовуються переваги *масового маркетингу*, коли на продаж пропонується один товар у надії на великий потенційний попит споживачів.

*Диференційований маркетинг* орієнтується на якомога більшу кількість сегментів ринку. Найчастіше він застосовується на ринку споживчих товарів, які мають багато конструктивних відмінностей та різноманітних споживчих властивостей (їжа, одяг, електропобутові прилади).

*Концентрований маркетинг* передбачає цілеспрямовану діяльність на одному, найбільш привабливому сегменті ринку з однією групою споживачів. Його переваги найчастіше використовують малий бізнес та бізнесмени початківці.

Кожен із сегментів розглядається і оцінюється щодо:

- доступності ринку;
- потенціалу ринку;
- можливості освоєння ринку..

Для оцінювання *доступності ринку* вивчають: стабільність політичної ситуації в країні, наявність принципів можливостей експорту товару в цю

країну; умови торгівлі у країні (чи проводиться політика протекціонізму, розмір податків та мита, кількісні обмеження, антидемпінгові заходи, форми контролю за імпортом товару); можливість отримання достовірної інформації про ринок, його прозорість (немає інформації – немає продажу); активність конкурентів; частка ринку, яку задовольняє власне виробництво, перспективи розвитку ринку.

*Потенціал* ринку характеризується його фактичною місткістю та перспективами розвитку. Обсяг майбутнього продажу має покрити витрати, зроблені у зв'язку з необхідністю пристосування до ринку.

Оцінка можливостей освоєння певного сегмента ринку потребує послідовного виконання таких процедур:

1. Аналіз ризиків виходу на ринок.

2. Вивчення чинних на ринку обов'язкових норм та стандартів на продукцію, а також системи та правил сертифікації виробів. Невідповідність товару вимогам національних стандартів щодо показників безпеки та екологічної чистоти унеможлиблює його реалізацію.

3. Перевірка патентної чистоти товару. Ретельно вивчається рівень використання у виробі технічних рішень, котрі можуть підпадати під дію патентів.

4. Визначення конкурентоспроможності товару. З цією метою вивчають товари-аналоги конкуруючих фірм, з'ясовують точні характеристики товарів-конкурентів, порівнюють ці товари між собою, а також із власними товарами.

5. Вивчення позиції основних конкурентів, які визначають технічний рівень, збутову та цінову політику.

6. Аналіз тенденцій розвитку ринку та галузі.

7. Визначення можливої реакції конкурентів на появу на ринку нового виробника, розробка концепції конкурентоспроможної програми маркетингу.

8. Визначення можливого обсягу продажу. Для цього потрібно мати дані про місткість ринку та тенденції його змін, оцінити частку ринку конкурентів та її коливання.

9. Розробка програми маркетингу. Вона визначає спосіб і час виходу на ринок, а також маркетингові засоби його освоєння.

10. Розрахунок витрат та доходів, що пов'язані з реалізацією програми маркетингу. Для цього оцінюють загальні витрати на реалізацію програми маркетингу. Можливий обсяг продажу та ціна товару дають можливість визначити прогнозний обсяг доходу. Потім порівнюються доходи та витрати і приймається рішення відносно вибору цільового сегменту ринку.

Ефективна маркетингова діяльність підприємства неможлива без організації відповідних структур. Залежно від умов навколишнього бізнес-середовища і намірів підприємства можливі такі концепції організації маркетингу на підприємстві:

- відділ збуту – маркетингові функції, як правило, виконуються спеціалістами, яких наймають тимчасово;

- маркетингово-збутовий відділ – збутові й окремі маркетингові функції виконують штатні працівники відділу;
- відділ маркетингу – збутові функції виносять за межі відділу, працівники концентрують увагу на виконанні тільки маркетингових функцій.

Контроль маркетингової діяльності підприємства – це дослідження сукупності маркетингових дій, умов, зв'язків і результатів з метою з'ясування міри ефективності діяльності підприємства для досягнення маркетингових цілей. Контроль маркетингової діяльності підприємства поширюється на виконання річних планів збуту, прибутковості та ефективності маркетингових заходів і може здійснюватись за такими показниками:

- виконання планів збуту (всього та по асортименту):

$$K_{Q_{пл}} = \frac{Q_{ф}}{Q_{пл}},$$

- де  $K_{Q_{пл}}$  – коефіцієнт виконання плану збуту;
- $Q_{ф}$  – фактичний збут;
- $Q_{пл}$  – плановий збут.

- зростання ринку:

$$T_Q = \frac{Q_1}{Q_0},$$

- де  $T_Q$  – темп зростання ринку (сукупного обсягу реалізації);
- $Q_1$  – обсяг реалізації у звітному періоді;
- $Q_0$  – обсяг реалізації у базисному періоді.

- продуктивність (працівників) маркетингу:

$$П = \frac{Q}{Ч},$$

- де  $П$  – продуктивність маркетингу;
- $Q$  – обсяг реалізації;
- $Ч$  – чисельність працівників маркетингу.

- динаміка замовлень ( $K_{зз}$ ):

$$K_{зз} = \frac{З_1}{З_0},$$

- де  $K_{зз}$  – коефіцієнт зростання замовлень;
- $З_1$  – обсяг замовлень у звітному періоді;
- $З_0$  – обсяг замовлень у базисному періоді.

— середня величина замовлень ( $Z_c$ ):

$$Z_c = \frac{Z}{K_z},$$

де  $Z_c$  – середня величина замовлень;

$Z$  – обсяг замовлень;

$K_z$  – кількість замовлень.

— структура та динаміка споживачів (клієнтів) підприємства (частки старих та нових споживачів (клієнтів) підприємства в їхній загальній кількості в поточний період та в порівнянні з попереднім періодом;

— якість обслуговування споживачів ( $K_y$ ):

$$K_y = \frac{K_p}{Q},$$

де  $K_y$  – коефіцієнт якості обслуговування споживачів;

$K_p$  – кількість рекламцій у вартісному виразі;

$Q$  – обсяг реалізації.

— ефективність рекламних витрат:

$$K_{ep} = \frac{Q}{B_p},$$

де  $K_{ep}$  – коефіцієнт ефективності рекламних витрат;

$Q$  – обсяг реалізації;

$B_p$  – витрати на рекламу.

— цінова перевага:

$$K_{цп} = \frac{Ц_{п} - Ц_{к}}{Ц_{к}},$$

де  $K_{цп}$  – коефіцієнт цінової переваги;

$Ц_{п}$  – ціна продукції підприємства;

$Ц_{к}$  – ціна продукції конкурента.

— коефіцієнт продажу нових товарів:

$$K_n = \frac{Q_n}{Q},$$

де  $K_n$  – коефіцієнт продажу нових товарів;

$Q_n$  – обсяг продажу нових товарів;

$Q$  – загальний обсяг продажу товарів.

### 3.3. Товарна та цінова політика підприємства

Успішна товарна політика, динамізм і гнучкість виробництва, спрямованого на задоволення конкретних потреб покупців виступають однією із головних умов ефективної виробничо-комерційної діяльності підприємства

За своєю суттю **маркетингова товарна політика** становить цілеспрямовану сукупність дій підприємства з метою максимального задоволення його товарами визначених потреб споживачів (рис. 3.3). До її складових відносять: визначення оптимального асортименту товарів та його постійне оновлення, якість продукції, дизайн, упаковку, товарну марку, міру відповідності критеріям споживачів та ін.

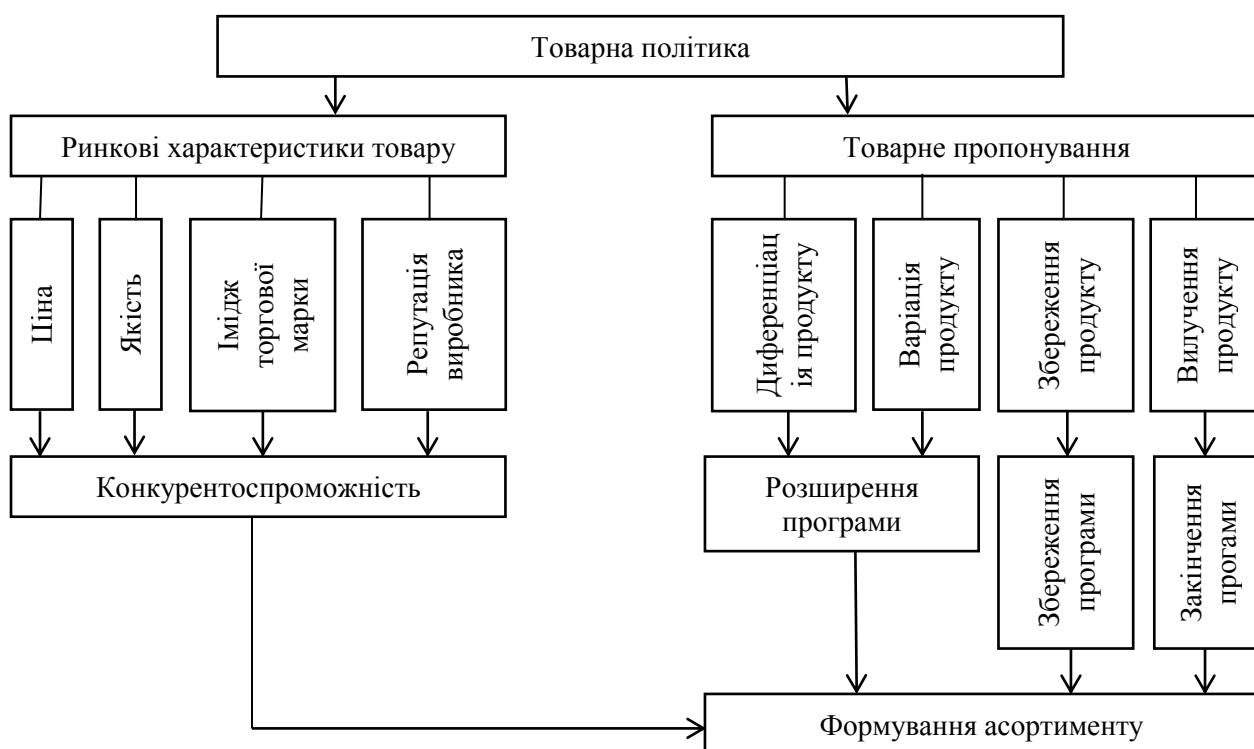


Рис. 3.3. Складові компоненти товарної політики підприємства

Глибинна сутність маркетингової товарної політики полягає у визначенні, формуванні та підтримуванні оптимальної структури асортименту товарів з урахуванням поточних і довготривалих цілей підприємства.

Визначення оптимальної номенклатури передбачає включення у виробничу програму товарів, виробництво та збут яких позитивно впливають на розвиток підприємства, дають прибуток, сприяють досягненню стратегічних цілей. Оптимальна номенклатура є індивідуальною для кожного окремого підприємства і залежить від ринків збуту, попиту, виробничих, фінансових та інших ресурсів. Вона складається з виробів, що мають попит і успішно реалізуються на ринку; виробів, які потребують модифікування відповідно до вимог споживачів або для запровадження на новий ринок; товарів, які потрібно вилучити з виробництва через невідповідність вимогам покупців; нових товарів, виробництво яких визнано перспективним.

Одним із центральних завдань товарної політики є збереження та розвиток підприємства як соціально-економічної системи. Із цього приводу цілі підприємства можна поділити на три найбільш суттєві:

- заміщення ресурсів;
- забезпечення гарантій збереження підприємства;
- створення умов для збільшення виробництва.

Показники досягнення цих цілей: обсяги збуту; покриття змінних і постійних витрат; прибуток і зниження собівартості продукції; зростання підприємства та збільшення його ринкової частки.

Головним індикатором ефективності різних складових асортименту вважають показники збуту. Вони можуть указати на ті продукти, котрі належить виключити з виробничої програми. З цією метою застосовують спеціальний аналіз, варіантом якого є так званий АВС-аналіз. Продукцію підрозділяють на три класи за одним із трьох критеріїв: збут, прибуток, відшкодування витрат. До категорії А відносять частину асортименту, з якою пов'язується великий (до 50 %) збут; до категорії В – продукцію із внеском у загальний обсяг продажу до 25 %, а до категорії С – від 25 % і нижче. Світова практика свідчить, що оптимальним є такий виробничий асортимент: 20 % найменувань якого забезпечує 80 % прибутків підприємства.

Товарна політика суттєво залежить від співвідношення темпів зростання обсягів продажу і відносної частки товару на ринку. З метою аналізу цього співвідношення розроблена спеціальна оцінна модель «зростання-частка» (рис. 3.4).

З р о с т а н н я	В и с о к е	«Зірки»	«Знак питання»
		Продукти перебувають на стадії зростання життєвого циклу товару. «Зірки» дають певний прибуток, який використовується для закріплення їхнього становища на ринку. За зменшення темпів зростання чи стагнації збуту «зірки» перетворюються на «дійних корів»	Продукти перебувають на початковій стадії життєвого циклу товару. Обіцяють високі темпи зростання, але займають незначну частку ринку. За допомогою стратегії наступу та значних інвестицій треба домогтися збільшення частки ринку, щоб мати можливість використати «криву досвіду». Ці стратегічні виробничі одиниці потребують фінансових витрат, значно більших від прибутку.
р и н к у	Н и з ь к а	«Дійна корова»	«Кривенька качечка»
		Продукти, що досягли стадії зрілості, насичення ринку. Останнє є причиною значних переваг у сфері витрат. За рахунок високого прибутку «дійні корови» фінансують зростання інших стратегічні виробничі одиниці.	Продукти досягли стадії насичення ринку та дегенерації. Якщо вони дають прибуток, його варто інвестувати в «знак питання» чи «зірки». За настання небезпеки пересування стратегічні виробничі одиниці у зону витрат, їх варто виключити з виробничого портфеля.
		<b>Висока</b>	<b>Низька</b>
<b>Частка ринку</b>			

Рис. 3.4. Матриця БКГ (Boston Consulting Group)



Визначаючи оптимальну товарну номенклатуру, різні підприємства додержують власних напрямків товарної політики. Якщо попит на окремих товарів постійно зростає протягом багатьох років, підприємство має можливість спеціалізуватися на його виробництві і збільшувати випуск – зростає спеціалізація. В економіці важливою є протилежна тенденція – **диверсифікація** – розширення товарної номенклатури, створення нової продукції для нових ринків.

Диверсифікацію спрямовано на досягнення максимального зиску від наявних товарів та ринків, розширення збуту, залучення нових категорій покупців. Тому диверсифікація дає переваги в конкурентній боротьбі, забезпечує стійку частку ринку, збільшує ефективність використання результатів НТП, дає змогу підприємству опанувати інші галузі. Розрізняють три види стратегій диверсифікації товарної політики

Стратегія *концентричної (горизонтальної)* диверсифікації – підприємство додає до товарів усталеної номенклатури нову продукцію, яка виробляється із використанням тих самих технологій або потребує аналогічних маркетингових програм.

Стратегія *вертикальної* диверсифікації базується на тому, що діюча виробнича програма доповнюється продукцією попереднього та наступного ступенів. Наприклад, виробництво напоїв доповнюється виготовленням пляшок та створенням мережі власних кафе.

*Латеральна (повздовжена)* диверсифікація здійснюється тоді, коли підприємство приймає рішення ввійти в галузі, які не збігаються з його головною діяльністю, а тому немає жодного взаємозв'язку між традиційною та новою продукцією. Така диверсифікація є надто ризикованою, і таку спробу можуть дозволити собі лише підприємства зі значним науково-технічним, технологічним та фінансовим потенціалом.

**Ціна** – грошова оцінка товару, що відображає його споживчі властивості (корисність), витрати на його виробництво та інші параметри цінового і нецінового порядку; грошове вираження споживчої вартості та вартості товару. Суть **цінової політики** підприємства полягає у встановленні на його товари таких цін і вмінні так варіювати ними залежно від попиту на ринку, щоб оволодіти його певною часткою, забезпечити намічений обсяг прибутку і вирішувати інші стратегічні та оперативні завдання. Застосовувані в ринковій економіці ціни виконують три основні функції: обліково-вимірну, розподільчу та стимулюючу.

*Обліково-вимірну функцію* ціни полягає в тому, що вона є засобом обліку й вимірювання витрат суспільної праці на виробництво окремих видів продукції або надання різноманітних послуг.

*Розподільчу функцію* зводиться до того, що за допомогою цін, які відхиляються від вартості, здійснюється перерозподіл частини доходів первинних суб'єктів господарювання й населення.

*Стимулюючу функцію* ціни виконують для мотивації підвищення ефективності господарювання, забезпечення необхідної прибутковості

(дохідності) кожному нормально працюючому продуценту, посереднику і безпосередньому продавцю товарів виробничого та споживчого призначення.

Ціна на продукт, як тактичний засіб успішної реалізації товарів для підприємства дає ряд переваг:

- по-перше, на відміну від більшості методів, вживаних по стимулюванню попиту, використання ціни не вимагає додаткових грошових витрат, як це має місце при проведенні рекламних заходів, і т.д.;

- по-друге, споживачі знаходять для себе привабливість товарів, виражену в ціні, легше, ніж на основі реклами, індивідуалізації продукту і т.п.;

- по-третє, нарешті, навіть коли такі методи стимулювання, як організація персональних продажів і реклами, є основними, ціна може використовуватися як могутній засіб їх підтримки.

Встановлюваний рівень ціни повинен відображати перевагу покупців, їх передбачувану вигоду, що одержується від покупки того або іншого продукту. На практиці є ціла серія цінових стратегій:

- стратегія високих цін («зняття сливок») передбачає продаж спочатку значно вище за витрати виробництва, а потім їх пониження. Це відноситься до товарів-новинок. Подібна стратегія можлива в умовах високого рівня поточного попиту, сприйняття високої ціни з боку споживача як свідчення високої якості товару тв. ін.;

- стратегія низьких цін, або стратегія «проникнення» на ринок. Це робиться з метою стимулювання попиту, що ефективно на ринках з великим об'ємом виробництва і високою еластичністю попиту, коли покупці різко реагують на зниження цін і збільшують попит;

- стратегія диференційованих цін виявляється у встановленні цін в поєднанні зі всілякими знижками і надбавками до середнього рівня цін для різних ринків, їх сегментів і покупців;

- стратегія пільгових цін направлена на роботу з покупцями, в яких зацікавлена фірма, пропонуючи їм товар за пільговою ціною;

- стратегія гнучких, еластичних цін. Ціни встановлюються залежно від можливостей покупця, його купівельної сили;

- стратегія стабільних, стандартних, незмінних цін;

- стратегія незаокруглених цін,

- стратегія цін масових закупівель;

- стратегія тісного пов'язання рівня цін з якістю товару і ін.

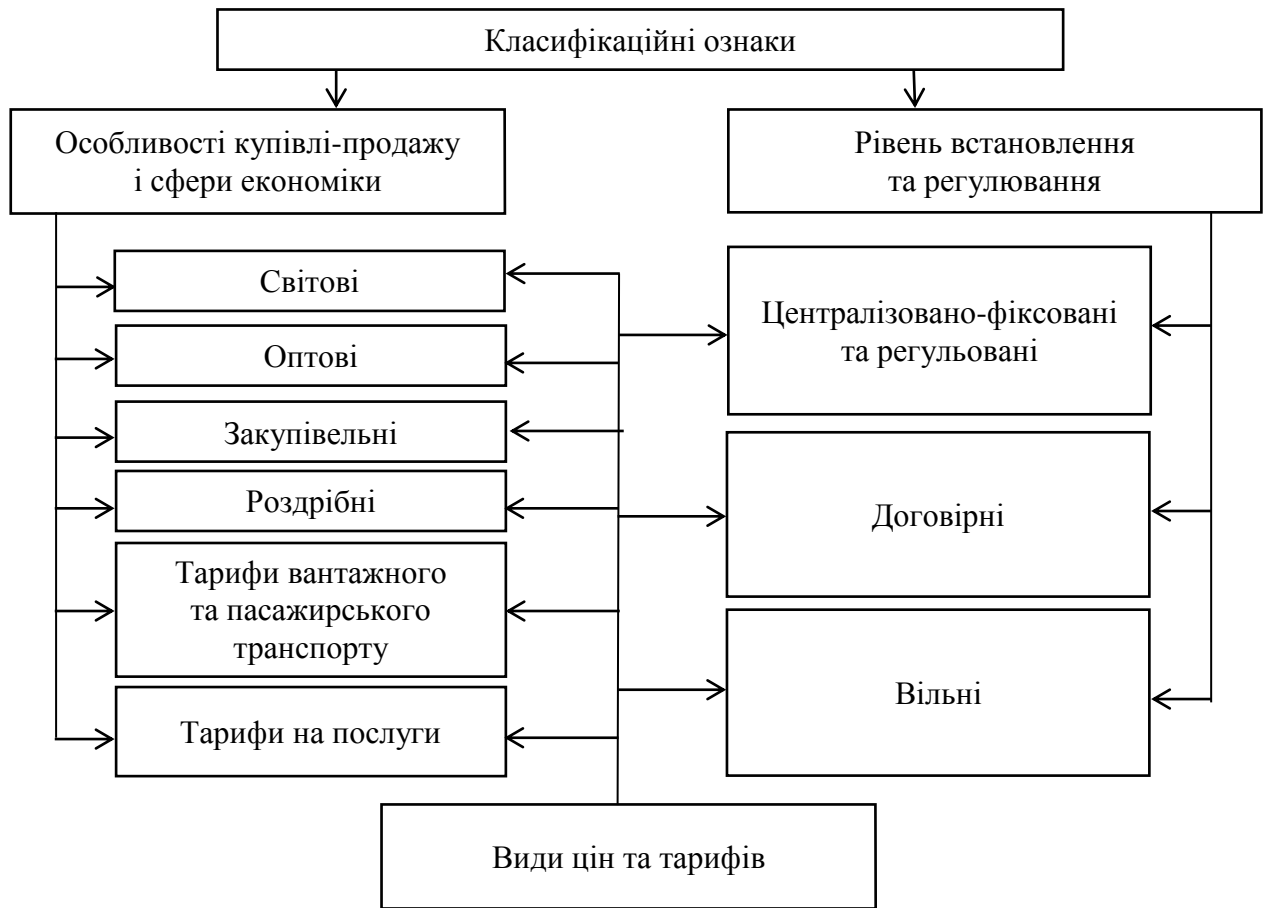
Цінова стратегія підприємства залежить від того, на якій фазі життєвого циклу знаходиться товар. Ціна на фазі впровадження нового товару, як правило, висока; на фазі зростання – декілька нижче; на фазі зрілості і занепаду вона продовжує знижуватися. Для ефективною реалізації стратегії ціноутворення і обґрунтування цін на товари необхідно визначити ринки, на яких підприємство працюватиме.

Перш ніж застосовувати на практиці ту або іншу цінову політику, треба повсякденно стежити за рівнем цін, що складається. Уявлення про

динаміку цін звичайно формується з розгляду: цін фактичних операцій; біржових, цін аукціонів і торгів; цін, що приводяться в статистичних довідниках; цін пропозицій крупних фірм; довідкових цін.

Якнайповніше уявлення про рівень цін, що складається, дають фактичні операції і договори. Ці ціни можуть розглядатися як конкурентні ціни при веденні переговорів. Біржові котирування служать хорошим орієнтиром при торгівлі біржовими товарами, вони відображають фактичні операції на певний період. Ціни аукціонів і торгів близькі до котирувань бірж. У статистичних джерелах, як правило, даються середні ціни. Довідкові ціни публікуються в довідкових виданнях, каталогах, журналах, газетах і т.д. При їх розгляді слід мати на увазі, що вони не відображають реальної картини, оскільки продавці звичайно надають з них різноманітні знижки.

Основні види цін і тарифів, які відрізняються за певними класифікаційними ознаками (рис. 3.5).



**Рис. 3.5. Основні види цін і тарифів за окремими класифікаційними ознаками**

За класифікаційною ознакою рівня встановлення та регулювання застосовують централізовано-фіксовані й регульовані, договірні та вільні ціни.

*Централізовано-фіксовані ціни* встановлює держава на ресурси, що впливають на загальний рівень і динаміку цін; на товари і послуги, які мають

вирішальне соціальне значення, а також на продукцію (послуги), виробництво (надання) якої зосереджено на підприємствах (в організаціях), що займають монополічне становище на ринку.

Рівень *договірних цін* формується на засаді домовленості між виробником (продавцем) і споживачем (покупцем) і стосується конкретної партії товару.

*Вільні ціни* – це ціни, що їх визначає підприємство (організація) самостійно. Проте держава певною мірою впливає на договірні та вільні ціни, проводячи антимонопольну політику, регулюючи умови оподаткування й кредитування для окремих груп суб'єктів господарської діяльності.

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

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

*Оптові (відпускні) ціни* на продукцію виробничо-технічного призначення, товари народного споживання і 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 і 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'юнктурою ринку, якістю товару (послуг), виходячи з вільної ціни закупівлі.

Окрему групу цін становлять різноманітні тарифи. *Тарифи вантажного та пасажирського транспорту* відображають плату за перевезення вантажів і пасажирів. *Тарифи на платні послуги* характеризують розмір оплати послуг по побутовому обслуговуванню населення, послуг банків і зв'язку, юридичних, консультаційних та інших послуг.

У сучасній практиці господарювання застосовуються також **ринкові ціни**, які виокремлюються без певної класифікаційної ознаки. Основні з них (з короткою сутнісною характеристикою) показано на рис. 3.6.

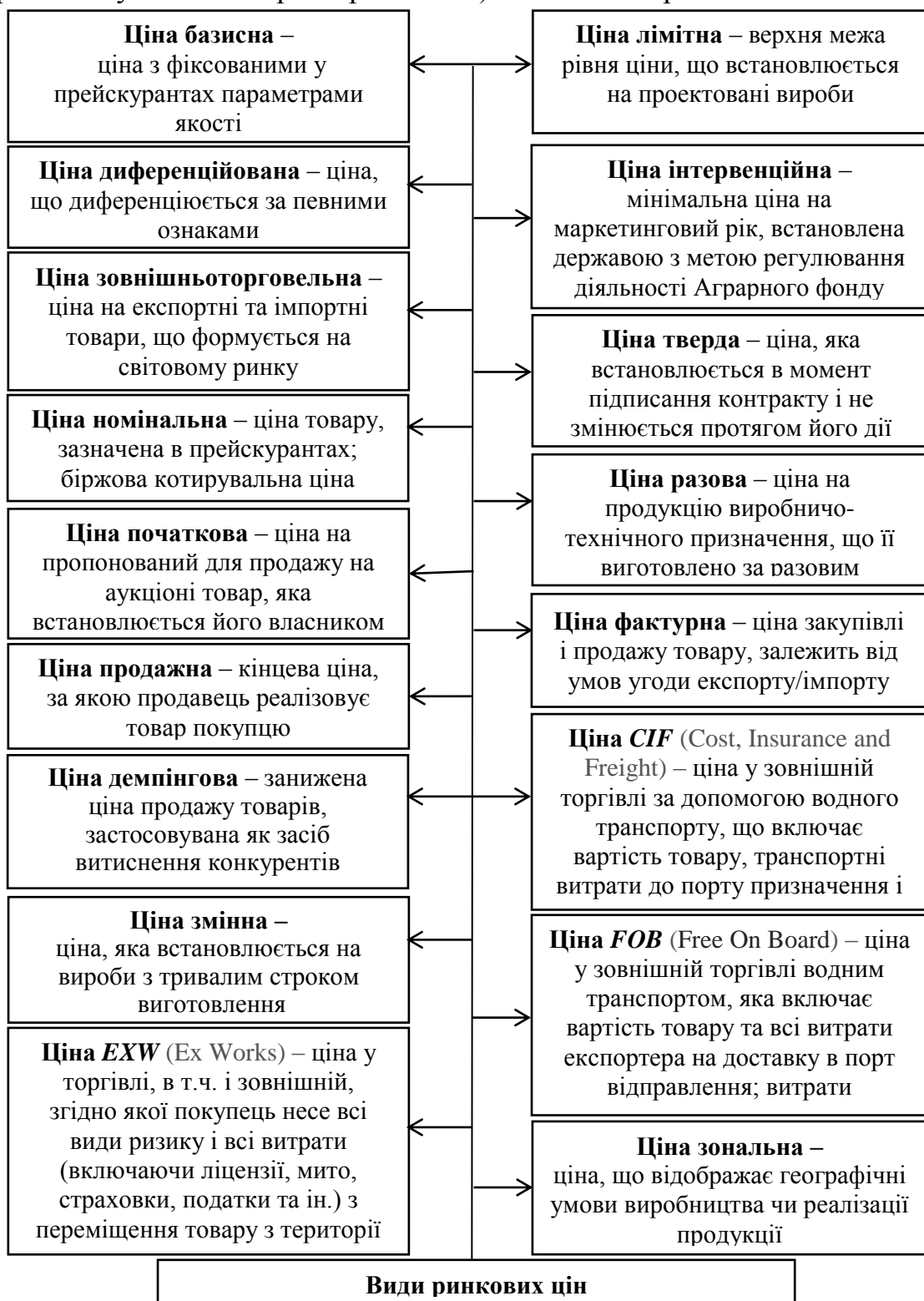


Рис. 3.6. Основні види ринкових цін

Верхньою межею встановлюваної ціни є ринкова ціна, що формується, з одного боку, під впливом попиту і пропозиції, а з іншої – конкуренції з боку

виробників аналогічних товарів. Мінімальна ціна товару визначається по сумі валових витрат. Тому на етапі їх аналізу підприємство розраховує витрати при різних об'ємах продажів і вибирає оптимальний варіант.

Для сільськогосподарської продукції важливим є аналіз рівня та динаміки світових цін по основним товарним біржам, а також впливу на них перехідних запасів та рівня поточного урожаю.

Підприємства можуть застосовуватися різноманітні методи ціноутворення на продукцію;

1. *Розрахунок ціни за методом «середні витрати плюс прибуток»* є найпростішим і широко застосовуваним. Згідно з ним ціна (Ц) визначається за формулою:

$$Ц = СВ + П ,$$

де СВ – середні витрати (собівартість);

П – величина прибутку в ціні, яка встановлюється самим підприємством (організацією) або обмежується державою як граничний рівень рентабельності продукції (послуг).

Витратний характер ціноутворення приводить до інфляції. Для подолання витратного характеру ціноутворення необхідно сприяти максимальному насиченню ринку товарами і капіталами, стимулювати накопичення і інвестиції у вітчизняне виробництво.

2. *Установлення ціни на засаді суб'єктивної цінності товару* здійснюється з урахуванням потенційного (реально виявленого) попиту.

3. *Метод ціноутворення «за рівнем поточних цін» («за рівнем конкуренції»)* полягає в тім, що ціну розглядають та встановлюють як функцію цін на аналогічну продукцію в конкурентів. Залежно від особливостей продукції і типу ринку (монополія, олігополія) цей метод ціноутворення має різні модифікації (установлення ціни на рівні поточної ринкової ціни або трохи нижче за неї; установлення ціни на конкретний виріб з урахуванням цін на аналогічну продукцію та співвідношення параметрів цих виробів).

4. *Метод ціноутворення «за рівнем попиту»* передбачає встановлення ціни за допомогою пробного продажу товару в різних сегментах ринку. При цьому враховуються умови продажу, кон'юнктура ринку, супутні послуги. За використання цього методу в різних місцях (сегментах) ринку на ті самі товари ціни можуть бути різними.

5. *Метод установлення єдиної ціни із включенням у неї витрат на доставку* означає відповідні дії підприємства (організації) для включення в ціну фіксованої суми транспортних витрат незалежно від віддаленості покупця (клієнта).

6. *Застосування методу встановлення зональних цін* полягає в тім, що підприємство (фірма) виокремлює кілька зон, у межах яких встановлюються єдині ціни залежно від рівня транспортних витрат.

### 3.4. Особливості ринку сільськогосподарської продукції

Ринок сільськогосподарської продукції – це система економічних відносин щодо обміну продукцією аграрного сектора у поєднанні й взаємозв'язку із процесами її виробництва, розподілу й споживання, що забезпечує продовольчу безпеку країни та формує її експортний потенціал. На ринку сільськогосподарської продукції предметом купівлі-продажу є сільськогосподарська продукція не лише як продовольство, а й як засоби виробництва для інших галузей.

Основними суб'єктами ринку сільськогосподарської продукції є її виробники, заготівельники та переробні підприємства, економічні взаємовідносини між якими базуються на вертикальних і горизонтальних зв'язках. Усвідомлення цього важливе для зрозуміння процесу регулювання цього ринку, яке передбачає регулювання економічних взаємовідносин у всіх їх формах саме між цими суб'єктами ринкової активності.

Ринок сільськогосподарської продукції структуризований і охоплює галузеві ринки: ринок зерна, ринок цукру, ринок насіння соняшнику, ринок овочів, ринок м'яса, ринок молока, ринок продукції птахівництва тощо (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

#### Структура реалізації сільськогосподарської продукції, %

Галузі/продукція	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. від 2010 р., +/-
Зерно	29,82	34,97	36,92	35,51	38,46	8,65
Технічні культури	28,98	27,03	29,62	27,79	29,81	0,84
Картопля та овоче-баштанні	2,50	2,32	1,66	2,04	1,92	-0,58
Плоди, ягоди, виноград	0,90	0,91	0,78	0,89	1,88	0,98
Інша продукція рослинництва	3,25	3,25	2,53	2,45	0,87	-2,38
Рослинництво, всього	65,44	68,48	71,52	68,70	72,94	7,51
Скотарство	8,91	7,70	6,13	7,40	6,16	-2,75
Свинарство	4,91	5,07	4,71	5,19	4,79	-0,12
Птахівництво	16,14	15,07	14,22	15,75	15,05	-1,09
Вівчарство	0,04	0,03	0,03	0,03	0,02	-0,02
Мед	0,013	0,010	0,006	0,007	0,006	-0,008
Інша продукція тваринництва	4,55	3,63	3,39	2,92	1,02	-3,52
Тваринництво, всього	34,56	31,52	28,48	31,30	27,06	-7,51
Разом	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00

Отже, головними ринками в Україні є ринки зерна (переважно, пшениця і та кукурудза – в середньому, 29,3 % у загальній реалізації), продукції технічних культур (переважно, насіння соняшника – в середньому, 17,3 % у загальній реалізації), продукції птахівництва (переважно, м'ясо птиці – в середньому, 10,1 % у загальній реалізації).

Протягом 2010-2014 рр. ринки сільськогосподарської продукції активно зростали (за виключенням цукрових буряків, баштанних та ВРХ на

м'ясо). Особливо зріс ринок плодів та ягід, що свідчить про активний пошук сільськогосподарськими товаровиробниками ринкових ніш (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

**Динаміка обсягів реалізації сільськогосподарської продукції, тис. т**

Продукція	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. від 2010 р.,	
						+/-	%
Зернові культури	23034,9	27788,5	33116,3	37954,4	40220,5	17185,6	74,6
Насіння соняшнику	5319,8	5419,1	7432,8	7695,2	8399,0	3079,2	57,9
Цукрові буряки	5175,6	6992,9	6512,0	3124,8	5296,4	120,8	2,3
Картопля	288,6	346,4	433,8	456,8	543,4	254,8	88,3
Овочі	618,8	864,4	919,2	851,2	955,5	336,7	54,4
Баштанні	43,0	43,4	39,1	43,1	28,5	-14,5	-33,7
Плоди та ягоди	183,9	193,4	227,2	269,8	1215,3	1031,4	560,8
Виноград	117,1	140,4	151,8	212,3	179,1	62,0	52,9
ВРХ на м'ясо	201,2	179,1	178,3	202,3	187,4	-13,8	-6,9
Свині на м'ясо	338,0	403,0	403,0	455,1	487,9	149,9	44,3
Птиця на м'ясо	932,2	983,4	1030,6	1191,6	1276,8	344,6	37,0
Молоко і молочні продукти	1977,0	2033,9	2334,1	2389,8	2506,2	529,2	26,8
Яйця (млн шт.)	9011,7	10379,0	10804,4	11200,5	11735,3	2723,6	30,2

Слід враховувати, що кількість реалізованої продукції безпосередньо залежить від обсягу її виробництва:, у рослинництві – від посівної площі й урожайності культур, у тваринництві – від поголів'я тварин та їх продуктивності.

Ефективний ринок сільськогосподарської продукції, базуючись на упорядкованій системі аграрних підприємств і організацій та установ інфраструктури, має забезпечувати збалансованість попиту і пропозиції, рівноважний ціновий паритет та належний рівень конкурентоспроможності продукції.

При формування ефективного ринку сільськогосподарської продукції слід враховувати його особливості (табл. 3.9).

Інфраструктура сучасного ринку сільськогосподарської продукції характеризується тим, що сільськогосподарські товаровиробники в переважній більшості не займаються заготівлею і переробкою сільськогосподарської продукції (якщо займаються, то в незначних обсягах), а реалізують її посередникам.

Українські виробники сільськогосподарської продукції за останнє десятиріччя в повній мірі відчули на собі вплив нееластичності попиту на сільськогосподарську продукцію, який виражався, перш за все, у коливанні цін в залежності від обсягів виробництва. Об'єктивно сільськогосподарські товаровиробники знаходяться на ринку досконалої конкуренції, де ціна визначається попитом споживачів. Цим фактом користується велика кількість посередників, які визначають ціну на сільськогосподарську продукцію з урахуванням, в першу чергу, власних комерційних інтересів.



## Особливості функціонування ринку сільськогосподарської продукції

Ознака ринку	Характеристика ознаки
Цільова аудиторія	Суб'єкти ринку, які придбавають в аграрних підприємств сільськогосподарську продукцію для подальшого виробничого, особистого споживання або наступного перепродажу, переробки
Конкуренція	На ринку можуть діяти одночасно всі види конкуренції (досконала, монополістична, олігополістична, чиста монополія)
Характер попиту	Низька еластичність, сезонний, нестійкий
Розвиток кон'юнктури	Розвиток сільськогосподарських підприємств в найбільшій мірі залежить від кон'юнктури ринку, попит на продовольчому ринку більш вразливий із соціальної точки зору
Регуляторна політика держави	Чинна законодавча база регулювання ринку сільськогосподарської продукції є фрагментарною, неповною, характеризується суперечністю і незавершеністю
Інформаційне забезпечення розвитку ринку	Виробники сільськогосподарської продукції не володіють достовірною і своєчасною інформацією щодо кон'юнктури ринку, нових виробничих технологій, каналів збуту продукції
Розподіл продукції на ринку	Повільне формування схем просування продукції до споживача, торгівля має стихійний характер
Інфраструктура ринку	Сформовані інститути ринку не забезпечують такого просування продукції, яка б відповідала інтересам усіх учасників ринку
Мета закупівлі продукції	Забезпечення населення необхідними продуктами харчування, переробка сировини рослинного і тваринного походження
Продукція	Високий рівень взаємозамінності, унікальність, товари першої потреби
Ціна	Заниження цін купівлі у виробника сільськогосподарської продукції, завищення роздрібних цін на продукти харчування, значні коливання, диспропорції
Характер зв'язків між суб'єктами ринку	Відсутні тривалі стабільні зв'язки
Види ризиків	Внутрішні та зовнішні ризики відносно діяльності суб'єкта господарювання з урахуванням особливостей розвитку ринку (виробничі, маркетингові, фінансові, юридичні та кредитні)

Посередники диктують сільськогосподарським товаровиробникам умови збуту і реалізації продукції, що призводить до недоотримання виробниками частини доходу. Зокрема, вітчизняні товаровиробники реалізують пшеницю на внутрішньому ринку по ціні, яка на 30-40 % менша, ніж середньоєвропейська.

Слід зазначити, що в ринкових умовах ціни реалізації практично на всі види сільгосппродукції зазнають значних змін. Їхні рівні є досить нестабільними (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

**Динаміка середніх цін реалізації сільськогосподарської продукції за всіма напрямками по Україні, грн/т**

Продукція	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. від 2010 р.,	
						+/-	%
Зернові культури	1122,2	1374,7	1545,8	1297,2	1801,4	679,2	60,5
Насіння соняшнику	3019,5	3244,3	3572,5	2990,6	3842,7	823,2	27,3
Цукрові буряки	478,5	516,0	426,8	397,8	494,2	15,7	3,3
Картопля	2131,5	2033,2	1138,5	1856,7	2173,6	42,1	2,0
Овочі	2488,6	2090,0	1924,4	2304,5	2514,3	25,7	1,0
Баштанні	310,1	553,7	941,8	582,4	1119,7	809,6	3,6 р.
Плоди та ягоди	2386,5	2959,0	2551,9	1992,4	2429,1	42,6	1,8
Виноград	2888,3	3011,8	3348,7	3303,9	3276,3	388,0	13,4
ВРХ на м'ясо	9310,4	12026,4	12447,0	10587,2	13642,8	4332,4	46,5
Свині на м'ясо	12477,5	13667,2	16068,4	15765,1	18446,9	5969,4	47,8
Птиця на м'ясо	10466,8	11243,8	12541,3	12148,4	15007,7	4540,9	43,4
Худоба та птиця	10768,7	11952,8	13412,2	12869,3	15736,9	4968,2	46,1
Молоко і молочні продукти	2936,3	3036,6	2657,3	3363,0	3588,4	652,1	22,2
Яйця (за тис. шт.)	470,2	520,9	628,5	657,7	782,4	312,2	66,4

Як видно, середні ціни практично на всі основні види сільськогосподарської продукції зростали в 2014 р. в порівнянні з 2013 р. та з 2010 р. Зміна ціни відбувається внаслідок низки ціноутворюючих факторів.

Найважливішими серед них є витрати виробництва, співвідношення попиту і пропозиції, темпи інфляції, купівельна спроможність грошей, ступінь державного адміністративного й економічного регулювання цін, стан цінової і нецінової конкуренції, ступінь монополізації виробництва.

Сільськогосподарські підприємства будують свою виробничу і маркетингову діяльність з урахуванням тієї обставини, що ціни на сільськогосподарську продукцію і ресурси, які вони закупають, формуються під впливом зовнішніх факторів, які не піддаються або мало піддаються впливу кожного окремого сільськогосподарського товаровиробника.

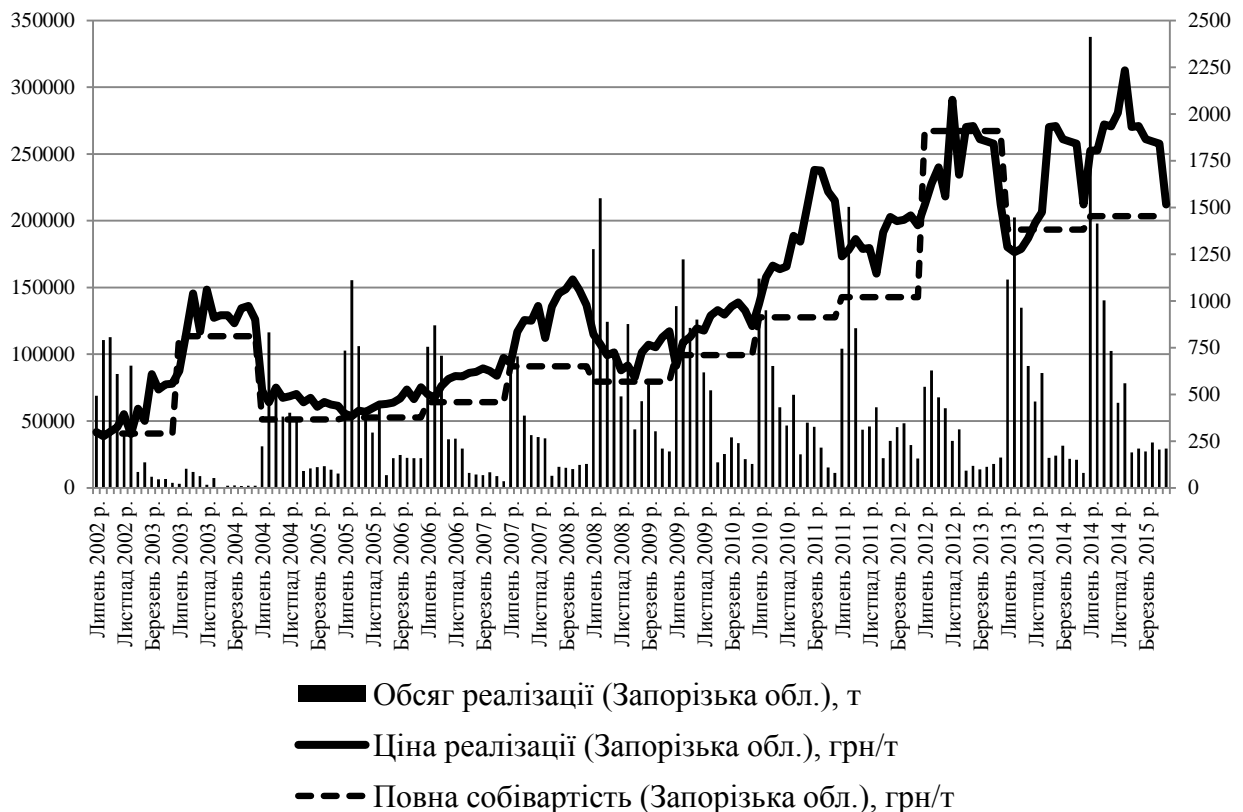
Сільськогосподарські підприємства працюють в умовах ризику і невизначеності через істотний вплив природних факторів. Саме під дією цих факторів можуть безпосередньо змінюватися попит і пропозиція, встановлюватися нова їх рівновага, а отже, і нова ціна. Тому сільськогосподарські підприємства повинні будувати свою тактику і стратегію діяльності з обов'язковим урахуванням цінової еластичності попиту на продукцію, що ними виробляється. Знаючи коефіцієнт еластичності на той чи інший вид продукції, можна передбачити, на скільки процентів може знизитися

ціна на неї за умови збільшення обсягу її продажу на регіональному ринку. Виникає також можливість розрахувати і рівень такої ціни, а відтак, і спрогнозувати доходи підприємства.

У країнах розвиненої ринкової економіки вільне ціноутворення поєднується з державним регулюванням і підтримкою доходів товаровиробників за допомогою: визначення верхньої та нижньої ціни, запровадження заставних цін, запровадження дотацій сільгоспвиробникам, дієвого антимонопольного контролю за цінами на матеріально-технічні ресурси.

В Україні вплив вказаних державних інструментів на загальну ринкову ситуацію є незначним. Тому сільськогосподарські товаровиробники залишаються сам на сам з так званою «гойдалкою цін», яка виникає внаслідок змін обсягів виробництва та продажу продукції рослинництва всередині країни та за її кордоном.

Агропідприємства отримують зменшення прибутку (а то і збитковість), коли внаслідок високого урожаю «гойдалка цін» йде до низу, або коли при низькому урожаю зростає собівартість одиниці продукції. По ринку пшениці яскраво видно це з липня 2012 р. по жовтень 2013 р., коли зростання собівартості відставало від зростання цін реалізації та коли зменшення ціни було більш суттєвим, ніж зменшення собівартості (рис. 3.7).



**Рис. 3.7. Динаміка цін реалізації пшениці**

В цілому: менша пропозиція продукції стимулює зростання ціни, а хочеш продати багато – слід очікувати зниження ціни – і це відбувається

щорічно і по всім видам продукції рослинництва. Загалом, коливання внутрішньорічних цін протягом 2002-2015 маркетингових років становить 10-20 %, а відношення ціни 2-ої половини маркетингового року до 1-ої половини маркетингового року – до 1,4 разу. Така ситуація призводить до коливання результатів виробництва. Дійшло до того, що в 2012-2013 та 2013-2014 маркетингових роках виробництво пшениці в Запорізькій області було збитковим.

Отже, з метою зменшення втрат на ціні вітчизняні аграрії постають перед нагальною потребою самостійного визначення мінімальної реалізаційної ціни (ціни пропозиції) виробленої ними сільськогосподарської продукції. Зокрема, це має відбуватися на основі провізорної собівартості, яка визначається щомісячно протягом маркетингового року. Організаційне вирішення проблеми аграрними товаровиробниками може полягати в наступному:

- менш радикальне – продовжувати торгувати через трейдерів в індивідуальному порядку, але створити власні елеватори (склади), що дозволить змістити обсяги продажу з липня-грудня на січень-червень, коли ціни вищі.. При цьому виникає питання недостатності фінансових ресурсів у вересні-листопаді.

- радикальне – продовжувати торгувати через трейдерів, але виходити на них із об'єднаною позицією по мінімальній ціні пропозиції. Для зменшення економічної ваги та впливу трейдерів агровиробникам потрібно мати певні власні потужності по зберіганню продукції та альтернативні канали реалізації.

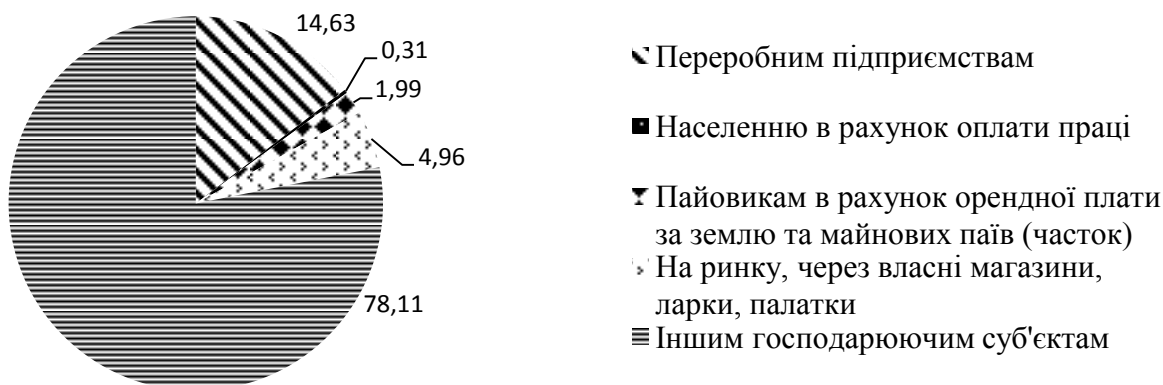
- більш радикальне – товаровиробникам необхідно самим стати трейдерами-експортерами. Для цього треба мати відповідну логістику, що можливо тільки в умовах об'єднання аграріїв у збутовий кооператив. Якщо ж він займатиметься і постачанням ресурсів – ще й знизиться собівартість сільськогосподарської продукції.

Загалом, визначення мінімальної ціни на основі провізорної собівартості має відбуватися: перед початком виробничого процесу; протягом здійснення процесу виробництва та після збору урожаю. Тільки в такому випадку товаровиробник матиме повний контроль над витратами та зможе убезпечити себе від прийняття неефективних пропозицій зернотрейдерів. Виконання цього завдання вимагає відродження економічної служби в аграрних підприємствах.

Канали реалізації являють собою шляхи, якими проходить продукція від первинного виробника до кінцевого споживача. Аналіз каналів збуту сільськогосподарської продукції дає змогу визначити рівень організованості розвитку інфраструктури ринків, виявити роль кожного каналу в організації збутової діяльності.

Сільськогосподарські підприємства не мають чітко налагодженої системи збуту, адже продукція переважно продається іншим господарюючим суб'єктам. Переробним підприємствам реалізовується тільки 14,6 % від

загального обсягу продажу сільськогосподарської продукції (рис. 3.8), в т.ч. продукції рослинництва – 7,3 %, а тваринництва – 32,3 %



**Рис. 3.8. Структура каналів реалізації сільськогосподарської продукції (2010-2014 рр.), %**

Протягом 2010-2014 рр. (табл. 3.11) серед продукції рослинництва на переробні підприємства продавалися, переважно, цукрові буряки (93,7 %), овочі (41,2 %) та плоди і ягоди (37,5 %), а серед тваринництва – молоко та молочні продукти (94,0 %), вовна (30,0 %) та худоба і птиця в живій вазі (24,0%). Найменше продається продукції в рахунок оплати праці – 0,3 %. При цьому найбільш значимими є продаж худоби та птиці в живій вазі – 0,6 % та картопля – 0,5 % від загального обсягу реалізації цієї продукції.

Орендодавцям земельних та майнових паїв в якості натуроплати видається, переважно, зерно – 6,8 % та насіння соняшнику – 0,5 % від загального обсягу реалізації цієї продукції.

Через ринки, власні магазини, ларьки та палатки сільськогосподарські підприємств отримують 5 % виручки. У цьому каналі найбільшу питому вагу від загального обсягу реалізації відповідної продукції займають яйця – 19,4%, плоди і ягоди – 15,3 % та вовна – 12,6 %. Серед іншої продукції цей канал досить важливий для реалізації картоплі, овочів та худоби і птиці – 7,0, 7,5 та 7,0 % від загального обсягу реалізації відповідно.

Найбільш значимий канал – реалізація іншим суб'єктам господарювання. Він не є важливим тільки для цукрових буряків та молока і молочних продуктів.

Протягом 5 останніх років спостерігалася тенденція до поступового зменшення питомої ваги реалізації таким суб'єктам ринку зерна, як орендодавці земельних та майнових паїв, в рахунок оплати праці, на ринку і відповідне зростання реалізації комерційним організаціям.

Головними покупцями зерна є посередницькі структури. На відміну від переробних підприємств чи населення (для яких зерно є сировиною і його оборот як товару завершується), вони купують його для того, щоб його перепродати. Аналогічна ситуація спостерігається і щодо насіння соняшнику та ріпаку.

Таблиця 3.11

**Реалізація основних видів сільськогосподарської продукції  
сільськогосподарськими підприємствами України по головним  
каналам реалізації**

Види продукції	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. від 2010 р., +/-
Питома в вага реалізованої продукції переробним підприємствам, %						
Зернові та зернобобові культури	3,4	3,6	3,7	4,0	3,3	-0,1
Олійні культури	4,2	5,2	4,9	5,7	6,1	1,9
Цукрові буряки	93,3	92,9	94,3	94,2	93,6	0,3
Картопля	7,4	7,8	8,7	6,5	16,0	8,6
Овочі	37,2	44,4	41,5	35,8	47,0	9,8
Плоди та ягоди	25,0	27,9	25,9	23,8	84,8	59,8
Худоба та птиця (у живій вазі)	25,5	24,2	23,0	23,9	23,5	-2,0
Молоко та молочні продукти	92,7	94,6	94,0	94	94,9	2,2
Яйця	0,2	1,6	2,1	2,1	3,5	3,3
Вовна	46,9	32,0	24,0	27,6	19,6	-27,3
Питома в вага реалізованої продукції за іншими напрямками, %						
Зернові та зернобобові культури	79,0	82,7	86,3	86,8	88,7	9,7
Олійні культури	90,0	90,5	91,8	91,6	91,6	1,6
Цукрові буряки	6,7	7,1	5,7	5,8	6,4	-0,3
Картопля	78,6	87,5	85,8	86,3	77,3	-1,3
Овочі	49,8	47,6	51,1	57,2	48,9	-0,9
Плоди та ягоди	49,1	51,6	58,0	62,5	12,7	-36,4
Худоба та птиця	65,9	68,2	69,6	68,9	68,8	2,9
Молоко та молочні продукти	5,0	3,4	4,2	4,3	3,7	-1,3
Яйця	79,2	80,8	82,2	82,6	81,8	2,6
Вовна	42,9	51,2	61,4	61,9	67,3	24,4

Щодо картоплі, овочів та плодово-ягідної продукції, то по каналу реалізації за іншими напрямками, окрім посередницьких структур, важливу роль відіграє реалізація вказаної продукції до овочевих відділів супермаркетів. Поступово зростає експорт овочів, фруктів, ягід закордон, зокрема, до ЄС. Також зростають обсяги та питома вага реалізації цієї продукції переробним підприємствам (див. табл. 3.11).

На сьогодні велику підтримку розвитку цих галузей надає УНБДР – Український проект бізнес-розвитку плодоовочівництва. Виконуючи функцію елемента інфраструктури аграрного ринку він направлений, перш за все, на розвиток ринку шляхом :

- розширення та розвитку можливостей для створення додаткової вартості на ринку плодоовочевої продукції;
- залучення малих та середніх сільгоспвиробників до ринків з вищою дохідністю через ринкову консолідацію;

- поліпшення методів виробництва і технологій, а також сприяння розвитку взаємовідносин з постачальниками;
- покращення післязбиральної доробки продукції, а саме: очищення, сортування, пакування; відстеження продукції; гарантії безпеки та якості продукції; ланцюги поставок охолодженої продукції, транспортування та логістика.

Також проект дозволяє розвивати трудові ресурси шляхом доведення рівня університетської освіти до вимог бізнесу, покращення та розвиток навичок випускників університетів до рівня, якого вимагає плодоовочевий сектор.

Проект дозволяє виробникам плодоовочевої продукції покращити доступ до фінансових ринків шляхом створення зв'язків з інвестиційними компаніями та компаніями з приватним капіталом, і шляхом надання фінансових гарантій структурам, які будуть заохочувати інвестиції у життєздатні середні підприємства та фінансувати сільськогосподарське виробництво плодоовочевої продукції.

### **Питання для перевірки знань**

1. Сутність та класифікація ринку.
2. Сутність попиту. Характеристика еластичності попиту по ціні.
3. Характеристика еластичності попиту по доходу.
4. Сутність та характеристика препозиції.
5. Характеристика інфраструктури ринку.
6. Визначення потенціалу ринку.
7. Маркетингові дослідження конкурентів та ринкові дослідження товарів.
8. Ефективність маркетингових заходів.
9. Товарна політика підприємства.
10. Цінова політика підприємства.
11. Характеристика та особливості ринку сільськогосподарської продукції.

## ТЕМА 4. Прогнозування та планування діяльності підприємства

### *4.1. Прогнозування розвитку діяльності підприємства*

### *4.2. Сутність, принципи і методи планування діяльності підприємства*

### *4.3. Система планування діяльності підприємства*

### *4.4. Бізнес-планування*

#### **4.1. Прогнозування розвитку діяльності підприємства**

**Прогноз** (від грец. **prognosis** – передбачення) – це спроба визначити стан якогось явища чи процесу в майбутньому. Процес розробки (складання) прогнозу називають прогнозуванням. **Прогнозування** розвитку (стану) підприємства – це наукове обґрунтування можливих кількісних та якісних змін його стану, рівня розвитку в цілому, (окремих напрямків діяльності) в майбутньому, а також альтернативних способів і строків досягнення очікуваного стану. Прогнозування розвитку підприємства передбачає оцінку показників, що характеризують його стан на перспективу.

Основні завдання прогнозування: аналіз та оцінка економічних, соціальних, науково-технічних процесів і тенденцій, виявлення актуальних проблем соціально-економічного розвитку, визначення напрямку дії цих тенденцій у майбутньому, передбачення нових економічних ситуацій і нових проблем; виявлення можливих альтернатив та обґрунтування вибору того чи іншого варіанту з метою прийняття найбільш раціонального рішення.

Прогнози можуть бути короткотерміновими (до 3 років), середньотерміновими (5-7 років) і довготерміновими (10 та більше років). Складання прогнозів, як правило, передують процесу розробці планів і є для нього вихідною базою.

Процес прогнозування базується на таких основних принципах:

- наукова обґрунтованість – усебічне врахування вимог об'єктивних законів розвитку суспільства, використання світового досвіду;
- цілеспрямованість – змістовий опис поставлених дослідницьких завдань;
- системність – побудова прогнозу на підставі системи методів і моделей, що характеризують певною ієрархією та послідовністю;
- адекватність об'єктивним закономірностям розвитку – виявлення та оцінка стійких взаємозв'язків і тенденцій розвитку об'єкта;
- альтернативність – виявлення можливостей розвитку об'єкта за умови різних траєкторій, різноманітних взаємозв'язків і структурних співвідношень;
- послідовне визначення невизначеності – ітеративна процедура просування від виявлення цілей та умов, що склалися, до визначення можливих напрямків розвитку.

За функціональною ознакою (напрямком прогнозування) прогнози поділяють на пошукові (трендові) та нормативні (програмні, цільові).



Пошуковий прогноз ґрунтується на умовному продовженні в майбутнє тенденцій розвитку підприємства в минулому і сьогодні та не враховує чинників, здатних змінити ці тенденції. Він прогнозує розвиток підприємства за умов збереження існуючих тенденцій.

Нормативний прогноз – це визначення шляхів і строків досягнення можливого стану об'єкта, який обирається ціллю (прогнозування, досягнення бажаного стану на основі заданих норм, стимулів, ідеалів, цілей). На відміну від пошукового, нормативний прогноз здійснюється у зворотному порядку: від заданого стану у майбутньому до існуючих тенденцій та можливостей їх змін для досягнення бажаних цілей.

В сучасних умовах економічна наука застосовує майже 150 базових методів прогнозування. Залежно від типу необхідної вихідної інформації розрізняють експертні і фактографічні (формалізовані) методи прогнозування.

*Експертні методи* засновані на думках експертів певної галузі знань з наступною обробкою отриманих результатів з метою виявлення основних критеріїв і тенденцій, властивих об'єкту.

Серед них найчастіше застосовується метод «Дельфі» для передбачення технологічних і ринкових змін у довгостроковому періоді. Згідно з його рекомендаціями, експертне опитування проводиться анонімно, у декілька турів з ознайомленням експертів з думками їхніх колег після кожного туру. Перші оцінки експертів, як правило, завищені. При повторних опитуваннях експертам пропонується, на вибір, або обґрунтувати свої погляди, або змінити їх з урахуванням висновків інших експертів. Після декількох циклів експерти, звичайно, доходять майже однакових висновків. На всіх етапах опитування вони проводять роботу анонімно. Зв'язок між експертами здійснюється, як правило, за допомогою електронної пошти.

Інша поширена версія опитування експертів – «мозковий штурм». Суть її – у повній забороні будь-якої критики в той час, коли пропонуються ідеї та пропозиції щодо розв'язання проблеми. Крім того, для генерування оригінальних ідей запрошуються експерти-дилетанти. Вони є дилетантами щодо предмета експертизи, але авторитетні фахівці в інших галузях знання. Відкладена до часу критика, яку здійснюють уже експерти-фахівці, не ототожнюється з критикою персони, котра висунула ідею. Як правило, ця методика значно стимулює творчу активність експертів-дилетантів, детонує ланцюгову реакцію оригінальних ідей, дає ефект так званого інтелектуального резонансу. «Мозковий штурм» дає можливість за годину отримати набагато більше результатів, ніж звичайні методи за кілька років.

Метод інтерв'ю є найбільш поширеним серед інтуїтивних експертних методів і полягає в безпосередньому опитуванні прогнозистом спеціалістів щодо тенденції розвитку об'єкта прогнозування.

Метод колективної генерації ідей передбачає зіткнення протилежних напрямків думок і рекомендацій щодо вирішення конкретної проблеми. Він

передбачає кілька етапів. Після обговорення група аналізу проблемної ситуації систематизує ідеї та оцінює можливості їх практичної реалізації.

Метод структурної аналогії – це спосіб прогнозування за історичними аналогіями ознак інших предметів, на основі висловлювання їх подібності з предметом, що досліджується за конкретною ознакою.

Матричний метод прогнозування використовується для оптимального використання ресурсів з метою досягнення встановлених цілей. Визначають множину чинників, які впливають на розвиток об'єкта прогнозування, об'єднують їх у комплекси з однорідних чинників і оцінюють їх вплив один на одного та на кінцеві цілі.

*Фактографічні методи* базуються на фактичній інформації про об'єкт прогнозування та його минулий розвиток. До їх складу належать статистичні та випереджувальні методи прогнозування.

Важливе місце у групі статистичних методів належить екстраполяції, яка за емпіричними даними застосовується для розробки коротко – і середньострокових прогнозів на основі лінійних, квадратичних, степеневих показників та інших функцій. Під час формування прогнозів за допомогою методів екстраполяції виходять зі статистично сформованих тенденцій зміни тих чи інших кількісних характеристик об'єкта. Проста екстраполяція довгострокових тенденцій базується на припущенні, що всі чинники, якими зумовлювалися тенденції в минулому, збережуться протягом періоду прогнозування, чи будуть змінюватися відповідно до нової кривої.

Суть кореляційного аналізу полягає у визначенні кореляційних зв'язків між випадковими величинами. Цей метод дає змогу перевірити різні економічні гіпотези про наявність і щільність зв'язків між двома явищами і групою явищ.

Суть методу математичного аналізу полягає у виявленні аналогії математичних описів процесів розвитку різних за природою об'єктів з наступним використанням більш вивченого математичного опису одного з них для складання прогнозу.

Одним з типових способів прогнозування є метод оптимізації рядів параметрів конкретних об'єктів на засадах аналізу максимально можливої кількості чинників, що зв'язані з виробництвом і фінансово-економічними показниками та враховують міру їхньої взаємодії.

До випереджувальних методів належать методи патентної експертизи. Можливі й інші методи прогнозування розвитку підприємств та організацій. Завдяки використанню системи варіантних прогнозів створюються умови для перевірки результатів, здобутих за допомогою різних методів прогнозування, тобто підвищується їх ймовірність. Передбачене майбутнє підприємства дає змогу підготуватися як до позитивних, так і негативних тенденцій, максимізувати результати та мінімізувати збитки.

## 4.2. Сутність, принципи і методи планування діяльності підприємства

Планування діяльності підприємства є найважливішою функцією управління. Планування є, власне, процесом визначення цілей, що їх підприємство передбачає досягти за певний період, а також способів їх досягнення. Планування об'єднує структурні підрозділи підприємства, спільною метою, надає всім процесам однонаправленості і скоординованості, що дає змогу найбільш повно й ефективно використовувати наявні ресурси, комплексно, якісно та своєчасно вирішувати різноманітні завдання управління.

За нових умов господарювання й переходу до ринкового регулювання підприємство самостійно здійснює весь комплекс планової роботи. Надання самостійності підприємству означає не тільки відмову від повної регламентації «зверху» всієї його діяльності і надання підприємству широких прав щодо визначення та реалізації виробничої програми, шляхів розвитку виробництва, мотивації праці, а й усвідомлення важливості безперервного вивчення ринку та готовності нести відповідальність за кінцеві результати господарювання. Усе це має відбитися в планах діяльності підприємства.

Поряд із загальними принципами управління та планування (оскільки останнє є функцією першого) існують і специфічні принципи планування, а саме: цільова направленість, системність, безперервність, збалансованість, оптимальність використання ресурсів, адекватність об'єкта та предмета планування. Найважливішим принципом планування є вибір та обґрунтування цілей, кінцевої мети, результатів діяльності підприємства. Чітко визначені кінцеві цілі є вихідним пунктом планування. Виокремлюють п'ять основних цілей (або груп цілей) підприємства:

- господарсько-економічну, зумовлену вимогами забезпечення високої ефективності виробничої системи, випуску суспільно необхідної конкретної продукції;
- виробничо-технологічну, що відображає основне функціональне призначення підприємства – випуск певної продукції належної якості;
- науково-технічну, тобто постійне прискорення науково-технічного прогресу, що матеріалізується в постійному поліпшенні продукції та оновленні технічної бази виробництва;
- соціальну – якомога більш повне забезпечення матеріальних і духовних потреб працівників підприємства;
- екологічну – забезпечення вимоги відтворюваності ресурсів та виготовлення екологічно безпечної (чистої) продукції.

Ефективність і реальність планів значною мірою залежить від ступеня реалізації *принципу системності*. Цей принцип передбачає, щоб планування охоплювало всі сфери діяльності підприємства, усі тенденції, зміни та зворотні зв'язки в його системі. Системний підхід треба використовувати для обґрунтування й розв'язування планових завдань на будь-якому рівні

управління. За допомогою системного аналізу можна відповісти на такі важливі питання, як: визначення цілей та їхньої субординації, можливість знайдення альтернативних шляхів та способів досягнення цілей, що різняться за складністю, термінами реалізації, соціальними наслідками тощо.

Важливою проблемою та вагомою передумовою реалістичності планування є забезпечення його безперервності. *Принцип безперервності* означає підтримку безперервної планової перспективи, формування й періодичну зміну горизонту планування, що залежить від загальних соціально-політичних та економічних передумов, темпів науково-технічного прогресу в галузі, тривалості впливу управлінських рішень, вірогідності передбачення майбутнього; взаємопогодження довго-, середньо- та короткострокових планів; своєчасне коригування перспективних і поточних планів.

Однією із найважливіших вимог до планових рішень є забезпечення *оптимальності використання застосованих ресурсів*. Використання ресурсів підприємства має орієнтуватись на потреби, умови та кон'юнктуру ринку, інтенсифікацію виробництва, запровадження досягнень науково-технічного прогресу, максимально повну реалізацію наявних резервів як суто виробничих, так і організаційних тощо.

Важливою якісною характеристикою плану є його *збалансованість*, тобто необхідна та достатня кількісна відповідність між взаємозв'язаними розділами й показниками плану. Збалансованість – це визначальна умова обґрунтованості планів, реальності їхнього виконання. Головним її проявом є відповідність між потребами в ресурсах та їх наявністю.

*Принцип адекватності системи планування* щодо об'єкта та умов його діяльності виходить із постійного впливу ринкового середовища на зміну номенклатури продукції підприємства, його виробничої та організаційної структури, технологій і факторів виробництва, остільки методи планування, показники та розділи планів, організація самого процесу їхньої розробки підлягають постійному перегляду, а за необхідності – застосуванню поліпшених або принципово нових методів та процедур планування.

Залежно від тривалості планового періоду планування поділяється на перспективне й поточне.

*Перспективне планування* на підприємстві охоплює довгострокове (стратегічне) і середньострокове. Довгостроковий план виражає переважно стратегію розвитку підприємства, у ньому використано рішення, що стосуються сфер діяльності та вибору її напрямків. Він має більш концептуальний характер, а необхідний цифровий матеріал використовується лише для обґрунтування названих рішень. Найважливішими складовими середньострокового плану є детальна хронологізація проектів, повна номенклатура продукції, що виготовляється, конкретніші інвестиційні та фінансові показники. Середньостроковий план – це, власне, деталізований стратегічний план на перші роки діяльності підприємства. Межа між довгостроковим і середньостроковим планами є дуже умовною і неоднозначною.

*Поточне планування* полягає в розробці планів на всіх рівнях управління підприємством та за всіма напрямками його діяльності на більш короткі періоди (квартал, місяць). Різновидом поточного планування є оперативно-календарне планування, тобто календарне погодження виробничого процесу між структурними підрозділами з урахуванням послідовності та параметрів технологічного процесу.

Планування діяльності підприємства здійснюється за допомогою різних методів. Вибираючи ці методи, необхідно виходити з певних вимог до них. Методи планування мають по-перше, бути адекватними зовнішнім умовам господарювання, особливостям різних етапів процесу становлення та розвитку ринкових відносин; по-друге, якнайповніше враховувати профіль діяльності об'єкта планування та різноманітні засоби досягнення основної підприємницької мети – збільшення прибутку; по-третє, відповідати видовим ознакам плану, що розробляється. Класифікацію основних методів планування наведено в таблиці 4.1.

Таблиця 4.1

#### Класифікація методів планування діяльності та розвитку підприємства

Класифікаційні ознаки	Методи планування
Вихідна позиція для розробки плану	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ресурсний (за можливостями)</li> <li>• Цільовий (за потребами)</li> </ul>
Принципи визначення планових показників	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Естраполяційний</li> <li>• Інтерполяційний</li> </ul>
Спосіб розрахунку планових показників	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Експериментально-статистичний (середніх показників)</li> <li>• Факторний</li> <li>• Нормативний</li> </ul>
Узгодженість ресурсів та потреб	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Балансовий</li> <li>• Матричний</li> </ul>
Варіантність планів	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Одноваріантний (інтуїтивний)</li> <li>• Поліваріантний</li> <li>• Економіко-математичної оптимізації</li> </ul>
Спосіб виконання розрахункових операцій	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ручний</li> <li>• Механізований</li> <li>• Автоматизований</li> </ul>
Форма подання планових показників	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Табличний</li> <li>• Лінійно-графічний</li> <li>• Логіко-структурний (сітьовий)</li> </ul>

*Ресурсний метод планування*, виділений за ознакою «Вихідна позиція для розробки плану», із урахуванням ринкових умов господарювання та наявних ресурсів може застосовуватися за монопольного становища підприємства або за слабкої конкуренції. З посиленням конкурентної боротьби вихідною позицією, початковим моментом планування стають *потреби ринку, попит на продукцію (послуги)*. Підприємство самостійно визначає мету (цілі) діяльності і для її (їх) досягнення формує відповідні плани.

Принципово протилежним є *інтерполятивний метод*, за яким підприємство встановлює ціль для досягнення її в майбутньому і на цій підставі визначає тривалість планового періоду та проміжні планові показники. Тобто на протилежність поступальному рухові за екстраполяції інтерполятивний метод передбачає зворотний рух – від встановленої мети та відповідного кінцевого значення планових показників до обчислення проміжних їхніх величин.

Для визначення ступеня обґрунтованості показників важливим є виокремлення методів планування за способом розрахунку планових завдань.

*Експериментально-статистичний (середніх показників) метод* передбачає для встановлення планових показників використання фактичних статистичних даних за попередні роки, середніх величин. Більш обґрунтованим є *факторний метод планування*, згідно з яким планові значення показників визначають на підставі розрахунків впливу найважливіших чинників, що обумовлюють зміни цих показників. Факторні розрахунки (за окремими факторами) застосовуються передовсім для планування ефективності виробництва (визначення можливих темпів зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції тощо).

Найбільш точним є *нормативний метод планування*, суть якого полягає в тім, що планові показники розраховуються на підставі прогресивних норм використання ресурсів із врахуванням їхніх змін в результаті впровадження організаційно-технічних заходів у плановому періоді.

Узгодження потреб підприємства із необхідними ресурсами для їхнього задоволення найліпше забезпечується за допомогою *балансового методу*. Його суть полягає в розробці спеціальних таблиць-балансів, в одній частині яких із різним ступенем деталізації показують всі напрямки витрачання ресурсів згідно з потребами, а в другій – джерела надходження цих ресурсів.

Баланси на підприємстві розробляються для різних видів ресурсів (матеріальні, трудові, фінансові). *Матричний метод планування* є подальшим розвитком балансового методу і полягає в побудові моделей взаємозв'язків між виробничими підрозділами та показниками.

За сучасних умов господарювання на підприємствах треба розробляти не один, а декілька варіантів плану. Показники окремих розділів (найбільш важливих) мають бути оптимізовані за допомогою *економіко-математичного моделювання*.

### **4.3. Система планування діяльності підприємства**

Будь-яке підприємство здійснює господарську діяльність протягом тривалого часу. Це означає, що система планів підприємства охоплює всі напрямки його господарської діяльності у різні проміжки часу. У залежності від тривалості планового періоду, цілей та умов планування розрізняють *три його види*:

- стратегічне (перспективне);
- тактичне (середньострокове);
- поточне (оперативне).

На *стратегічному рівні* визначають довгострокові, розраховані на 10-15 років цілі підприємства, напрямки його розвитку, враховуючи загальну ситуацію на ринку товарів і послуг, тенденції розвитку внутрішньої та зовнішньої торгівлі, концепції і напрямки розвитку підприємства в цілому. Розраховуються фінансові, матеріальні та інші ресурси, необхідні для досягнення поставлених цілей, обирається метод (стратегія) їх досягнення. Результати стратегічного планування оформляють у вигляді концепцій і програм розвитку, протоколів намірів.

В основу розробки стратегічного плану покладено:

- аналіз перспектив розвитку підприємства, завданням якого є виявлення факторів, що впливають на формування відповідних тенденцій;
- аналіз конкурентних позицій продукції підприємства на різних ринках та шляхи їх покращення;
- вибір стратегії на основі аналізу перспектив розвитку підприємства в різних напрямках діяльності та визначення з них пріоритетних з точки зору ефективності й забезпеченості ресурсами;
- аналіз напрямків диверсифікації, пошук нових, більш ефективних видів діяльності, а також визначення очікуваних результатів.

На *тактичному рівні* загальні цілі конкретизуються на період 2-5 років, і відповідно до поставлених завдань залучаються необхідні ресурси. Строк у 2-5 років зумовлений тим, що він співвідноситься із тривалістю проектування й освоєння нової техніки, технології, реконструкції та технічного переозброєння, розв'язку комплексних завдань й соціального розвитку підприємства. Результати тактичного планування оформляють, як правило, документом про економічний та соціальний розвиток підприємства. Плани реалізації конкретних підприємницьких проектів (плани реконструкції, впровадження нових технологій, створення підприємств тощо), які вимагають залучення інвестицій, розробляють у формі «Бізнес-планів».

На *оперативному рівні* вирішуються поточні завдання, які висувуються кон'юнктурою ринку. Відповідно розроблені плани конкретизуються на основі вивчення попиту на продукцію, намірів споживачів, виявлення додаткових резервів виробництва та реальної потреби в ресурсах і розробляються в межах року. Планові розрахунки проводяться, як правило, у кварталному розрізі. Документально поточні плани оформляють у вигляді планів економічного та соціального розвитку підприємства, або планів розвитку окремих напрямків господарської діяльності чи досягнення конкретних результатів.

За напрямком такої діяльності розрізняють зовнішньофірмове планування, внутрішньовиробниче (внутрішньогосподарське) планування. Зовнішньофірмове планування є, по суті, одночасно стратегічним і

тактичним. Внутрішньовиробниче планування є, по суті, поточним і охоплює діяльність усього підприємства та його внутрішніх підрозділів (виробництв, цехів, дільниць, бригад, ферм, функціональних служб та ін.).

На основі вихідних даних планування, прямих замовлень споживачів продукції, маркетингових досліджень, даних служби матеріально-технічного забезпечення в процесі внутрішньогосподарського планування розробляється виробнича програма підприємства на плановий період, здійснюється економічне обґрунтування заходів по технічному та організаційному розвитку, проводиться розрахунок потреби в трудових і матеріальних ресурсах, визначаються економічні та соціальні результати діяльності підприємства на плановий період, встановлюються завдання по випуску продукції внутрішньогосподарським підрозділам та відповідна потреба в ресурсах, проводиться координація роботи всіх виробничих підрозділів по виконанню плану, здійснюється оперативний контроль та регулювання процесу виробництва.

За змістом внутрішньогосподарське планування поділяють *на техніко-економічне, оперативне, соціального розвитку колективу*.

Техніко-економічне планування (ТЕП) координує та контролює виробничо-господарську діяльність підприємства, його підрозділів, служб шляхом розробки планових економічних показників, які характеризують виробництво та реалізацію продукції, використання трудових, природних і матеріальних ресурсів, грошових засобів.

Оперативне планування виробництва (ОПВ) є логічним продовженням техніко-економічного планування, основне завдання якого полягає в забезпеченні рівномірного виконання плану та договірних зобов'язань щодо поставок продукції в повному обсязі й номенклатурі. У процесі оперативного планування виробництва завдання щодо випуску продукції конкретизуються у часі і просторі шляхом розробки окремих завдань цехам, дільницям, робочим місцям, філіям підприємств у кварталному, місячному розрізі і доводяться до виконавців у ще коротші періоди.

Планування соціального розвитку колективу покликане покращати соціальне становище колективу, умови його праці, підвищення кваліфікації працюючих, задоволення побутових і соціально-культурних потреб працівників та їх сімей, у тому числі забезпечення побутовими приміщеннями, будівництво спортивних споруд, баз відпочинку. Воно тісно пов'язане з техніко-економічним плануванням, бо саме підвищення показників якого створює матеріальну основу соціального розвитку підприємства.

Розробка планів підприємства будь-якого виду, що стосується виробничо-господарської діяльності та соціального розвитку колективу, – дуже складний, діалектичний процес, що перебуває під впливом багатьох факторів навколишнього середовища: кон'юнктури ринку, змін у внутрішній та зовнішній політиці країни, господарського права, інших непередбачених



обставин. Важливу роль при цьому відіграють інформаційна та нормативна база планування.

*Інформаційна база планування* – це сукупність систематизованих за певними ознаками даних, які використовуються для розробки планів на різних рівнях управління підприємством. До них належать показники, ліміти, економічні нормативи, відображені у формі, придатній для передачі й обробки за допомогою різних арифметичних та логічних операцій і які складають систему техніко-економічної інформації.

У плануванні використовується значний обсяг інформації, що зумовлює необхідність її класифікувати та систематизувати.

До *вихідної інформації* відносять контрольні цифри, ліміти, економічні нормативи і норми, які визначаються державними органами влади чи вищими органами управління підприємством, державні замовлення та звітні дані про виконання планів за минулий період.

До *проміжної інформації* – показники і техніко-економічні нормативи стратегічного та поточного планів, а також розрахункові показники, призначені для забезпечення збалансованості планів і розрахунку потреби в ресурсах.

До *результативної інформації* відносять показники і техніко-економічні нормативи стратегічного та поточного планів, встановлені вищими органами управління підприємством.

У складі інформаційної бази особливе місце займає нормативно-довідникова база, що є сукупністю даних нормативного та довідникового характеру, систематизованих за видами ресурсів і функціональних завдань, і, зокрема, база техніко-економічних норм та нормативів.

Успішність, ефективність системи планування визначається, значною мірою, рівнем її організації, яка направлена на планомірне поєднання основних елементів системи планування, включаючи такі компоненти: а) плановий персонал; б) механізм планування; в) процес обґрунтування, прийняття та реалізації планових рішень; г) засоби, що забезпечують процес планування (інформаційне, технічне, математико-програмне, організаційне та лінгвістичне забезпечення). Вся система організації планування повинна бути направлена на створення найбільш сприятливих умов для вдосконалення процесів виробництва та управління підприємством.

#### **4.4. Бізнес-планування**

Відповідно до законодавства України сучасне вітчизняне підприємство самостійно планує свою діяльність і визначає перспективи розвитку, виходячи з попиту на виготовлену продукцію (роботи, послуги) та необхідності забезпечення виробничого й соціального розвитку, підвищення особистих доходів працівників.

*Бізнес-план* – це документ, який містить систему ув'язаних у часі й просторі, узгоджених з метою і ресурсами заходів та дій, спрямованих на

отримання максимального прибутку внаслідок реалізації підприємницького проекту (угоди). Розробка бізнес-планів характерна для всіх форм та видів підприємництва і є складовою частиною господарських угод виробничого, торгово-комерційного та фінансово-кредитного характеру.

Будь-який бізнес-план розробляється для певних цілей, а саме:

- отримання банківського кредиту (бізнес-план є ключовою ланкою в процесі позичкового фінансування);
- для внутрішніх цілей (чи правильно ви дієте, почавши нову власну справу; переконати себе у тому, що ви прийняли правильне рішення і, що вкладені засоби та зусилля виправдані та принесуть прибуток);
- залучення інвесторів (обов'язкова умова залучення іноземних інвестицій);
- створення спільного підприємства;
- укладання великого контракту (в умовах високої конкуренції бізнес-план служить для переконання потенційних замовників або покупців у своїй перспективності та серйозності намірів);
- продаж власної справи (дасть можливість вам успішно досягти цієї мети і переконати потенційного покупця у вигідності угоди).

Отже, бізнес-план призначений для різних цілей і буде мати успіх за умови вдалого відображення інтересів тих, для кого він призначений. Розробка бізнес-плану є досить трудомістким процесом і вимагає значних витрат часу та грошей. Тому одним із факторів, що зумовлює ефективність і результативність бізнес-планування, є його організація.

Розробляючи бізнес-план реалізації певного підприємницького проекту (угоди) для конкретного підприємства з урахуванням попередньої діяльності та досвіду роботи, необхідно з'ясувати нинішній його статус і визначити перспективу розвитку. Для цього потрібно поставити конкретне завдання щодо оволодіння новим бізнесом, визначити мету, яку фірма повинна досягти та шляхи її досягнення.

До роботи з бізнес-планом повинні залучатися такі спеціалісти, як менеджери, фінансисти, маркетологи, юристи та ін. Це можуть бути як працівники підприємства, які володіють достатніми теоретичними знаннями та мають певний практичний досвід у визначеному напрямку діяльності, так і залучені консультанти та експерти. Залучення до розробки бізнес-плану спеціалістів, які не є працівниками підприємства чи фірми, дозволяє, по-перше, реальніше оцінити актуальність самої ідеї і, по-друге, підвищити рівень довіри потенційних інвесторів до об'єктивної оцінки незацікавлених осіб. Обов'язковою у цій роботі є також участь керівника підприємства та автора ідеї, що лягла в основу проекту (угоди).

Бізнес-планування включає три етапи: підготовчий період – підбір виконавців, консультантів та експертів; постановка завдання і розподіл обов'язків між виконавцями; розробка календарного плану (графіка) виконання робіт; збір вихідної інформації; власне розробка бізнес-

плану; презентація бізнес-плану і доведення основних його положень до потенційних інвесторів.

Очолювати та координувати роботу з розробки бізнес-плану може безпосередньо керівник підприємства або уповноважена ним особа, найбільш досвідчена з виконавців. Вихідними даними для розробки бізнес-плану є інформація щодо попиту на товар, виробнича інформація (відомості про виробничі операції по виготовленню товару, сировину, матеріали, обладнання, приміщення, працівників) і фінансова (інформація про можливі джерела залучення коштів для реалізації проекту та умови їх отримання).

Зміст та структура бізнес-плану на сьогодні не регламентовані нормативними чи інструктивними документами загального порядку. Проте, основними його структурними елементами повинні бути:

- титульна сторінка, яка містить повну назву документа та фірми, її адресу, телефон, прізвища керівників та інші реквізити;
- зведений розділ (узагальнююче резюме), тобто коротка анотація всього бізнес-плану обсягом не більше 4-5 сторінок друкованого тексту;
- зміст-перелік усіх розділів і підрозділів;
- основні розділи;
- додатки: структура управління фірмою; баланс фірми та інша фінансова інформація за декілька останніх років; рекомендаційні листи та позитивні відгуки на бізнес-план; інша довідкова інформація (копія контрактів, ліцензій, документів, з яких узято вихідні дані тощо);
- загальний обсяг бізнес-плану, як правило, не повинен перевищувати 25-30 друкованих сторінок.

Розробка бізнес-плану закінчується його документальним оформленням та презентацією. Процес оформлення передбачає дотримання, певних вимог, особливо важливими з яких є зрозумілість викладу та послідовність у подачі матеріалу.

Презентація бізнес-плану може здійснюватися у письмовій та усній формі. У першому випадку бізнес-план розсилається потенційним інвесторам з коротким зверненням-проханням ознайомитися з матеріалом, викладеним у цьому документі, і у разі позитивного рішення про його інвестування, повідомити про це фірму. При усній презентації на зустріч запрошуються потенційні інвестори і уповноважена на це особа доводить основні положення бізнес-плану до слухачів (з цифровим матеріалом, розрахунками, схемами тощо).

Узагальнююче резюме – це зведений розділ бізнес-плану, в якому розкривається його суть, основна ідея та її переваги. У резюме необхідно зазначити, що даний бізнес-план є єдиним документом, який розглядатиметься потенційними інвесторами. Зважаючи на це, цей розділ повинен бути чітким, лаконічним та переконливим. Якщо резюме служить для того, щоб розкрити суть підприємницького проекту, то всі його аспекти деталізуються (розкриваються) в основних його розділах. Зміст основних розділів бізнес-плану включає:

## ***1. Суть проекту та характеристика продукції (робіт, послуг)***

Розробка бізнес-плану практично розпочинається з визначення напрямку підприємницької діяльності та товару, що пропонується споживачам. Таким товаром у виробничому підприємстві можуть бути продукція, роботи, послуги, технологія, та інші цінності, що виробляються (надаються) підприємством і підлягають реалізації. При цьому функція виробництва для підприємця є основною, а інші, які безпосередньо можуть бути пов'язані з виробничою діяльністю (наприклад, збут продукції), є допоміжними і відіграють другорядну роль. Для комерційного підприємства товаром є операції та угоди з купівлі-продажу, тобто перепродаж продукції, робіт, послуг, а для фінансового (фінансово-кредитного) – гроші, валюта, цінні папери.

Розкривати суть запропонованого проекту потрібно з короткої характеристики фірми. Основними питаннями, на які необхідно дати відповідь, є:

- для реалізації проекту створюється новий підрозділ чи перепрофілюється існуючий;
- чи вимагає приміщення ремонту і пов'язаних із цим витрат;
- приміщення є власністю підприємства чи передбачається його оренда;
- яке обладнання потрібно для офісу, його вартість;
- характеристики продукції і товарів, робіт, послуг.

Якщо передбачається виготовляти декілька видів, марок або серій товарів певної групи, у бізнес-плані потрібно дати інформацію про широту товарного асортименту та навести, поряд з загальною характеристикою, основні відмінності між товарами даної групи, тобто новизну.

## ***2. Оцінка ринку збуту***

Цей розділ бізнес-плану є одним з найважливіших і водночас найскладнішим для розробки. Оцінка ринку збуту вимагає комплексного розгляду трьох взаємопов'язаних завдань: визначення кола споживачів даного товару і прогноз їх платоспроможного попиту, прогноз ціни, за якою буде реалізовуватися товар на ринку, прогноз обсягів реалізації. Прогнозуючи попит споживачів, необхідно визначити, який з потенційних ринків буде зацікавлений у даному товарі. Таких ринків може бути п'ять:

- споживчий ринок – окремі особи та індивідуальні господарства, які можуть придбати товари і послуги для особистого споживання;
- ринок виробників – підприємства, які купують товари і послуги для використання у процесі виробництва;
- ринок посередників – підприємства, які купують товари і послуги з метою їх перепродажу;
- ринок державних установ – організації, які купують товари і послуги з метою їх використання у сфері комунальних послуг або для інших потреб (освіта, оборона, управління державою, соціальний захист населення тощо);

- міжнародний ринок – закордонні покупці, включаючи закордонних споживачів, виробників, посередників та державні установи.

Бажано прогнозувати не тільки загальний обсяг реалізації товару та його життєвий цикл від моменту виведення товару на ринок до моменту припинення його випуску, а й очікувану реалізацію за часовими періодами з урахуванням усіх факторів, що впливають на зміну потреби в даному товарі. Слід відмітити, що розрахунково-аналітична оцінка ринку збуту має суто пізнавальний, а отже і пасивний характер. Тому, бізнес-план повинен передбачати і способи активізації ринку, зокрема шляхи маркетингової діяльності.

### ***3. Аналіз стану справ у галузі та оцінка конкурентоздатності***

Ситуація на ринку товарів даної групи – це один з критеріїв, за яким потенційні інвестори оцінюють шанси підприємства на перемогу у конкурентній боротьбі. Тому у бізнес-плані необхідно висвітлити таку інформацію:

- які підприємства виробляють аналогічні товари;
- динаміку виробництва та реалізації цих товарів в останні роки;
- основні характеристики товарів конкурентів, їх ціна, якість, дизайн;
- динаміку цін на аналогічні товари в останні роки;
- скільки створено нових фірм у даній галузі за останні роки;
- у чому сила чи слабкість конкурентів;
- чи відрізняється можливе коло споживачів продукції від споживачів, на яких розрахована продукція конкурентів.

Основний акцент у даному розділі бізнес-плану повинен здійснюватися на розкритті конкурентоздатності товару: краща якість, нижчі ціни, триваліший гарантійний період експлуатації, ефективніша організація післяпродажного обслуговування тощо. Не варто переоцінювати конкурентоздатність товару тільки з метою залучення інвестицій. Це може призвести до краху проекту і банкрутства підприємства.

### ***4. План маркетингу***

*Маркетинг* – це мистецтво запропонувати потрібний споживачеві товар, правильно визначити ціну, підібрати канали збуту та організувати рекламну кампанію. План маркетингу повинен містити детальний розгляд кожного з компонентів маркетингу і розкривати суть таких питань:

- як буде реалізовуватися товар (через гуртові торговельні організації чи власні фірмові магазини);
- де будуть розташовані торгові місця, їх кількість та потужність (торговельна площа);
- як будуть формуватися ціни, рівень рентабельності;
- які рекламні заходи використовуватимуться, бюджет витрат на них;
- за рахунок яких факторів (розширення масштабів збуту чи пошуку нових форм залучення покупців) забезпечуватиметься зростання

обсягів виробництва;

- які заходи передбачаються для створення відповідного іміджу фірми чи товару.

План маркетингу містить такі підрозділи:

- контрольні показники - значення показників, на які орієнтується маркетинговий план (обсяг реалізації, величина прибутку, витрати на рекламу тощо);

- стан поточної маркетингової ситуації – опис характеру цільового ринку і стан фірми на ньому;

- сильні та слабкі сторони товару;

- цілі та завдання – визначення конкретних завдань, які формують цілі маркетингової діяльності;

- стратегія маркетингу – шляхи вирішення маркетингових цілей;

- програма дій – перелік заходів, спрямованих на реалізацію стратегічних маркетингових завдань, час їх реалізації, відповідальні виконавці;

- фінансове забезпечення – розрахунок витрат, необхідних для реалізації плану маркетингу.

### **5. Виробничий план**

Його змістом є детальний опис виробничого процесу, а основним завданням – спроможність виробляти необхідну кількість товарів у певні терміни відповідної якості. В описовій частині даного розділу висвітлюються такі питання:

- характеристика виробничого процесу в цілому та основних виробничих операцій зокрема;

- перелік операцій, які будуть виконуватися субпідрядниками, організація договірних взаємовідносин з ними;

- обґрунтування вибору партнерів по виробництву товарів;

- потреба у виробничому обладнанні (його купівля чи оренда);

- потреба у матеріалах, сировині, комплектуючих виробках, джерела їх забезпечення;

- контроль якості виробничого процесу;

- утилізація відходів та охорона навколишнього середовища.

До цього ж розділу складається калькуляція витрат по собівартості продукції.

### **6. Організаційний план**

У цьому розділі бізнес-плану, який є важливим для новостворених підприємств, висвітлюють дві основні проблеми: організаційний механізм та юридичну форму підприємства.

Організаційний механізм передбачає:

- організаційно-управлінську схему підприємства - перелік усіх служб, керівних посад, їх функціональних обов'язків, підпорядкування та організаційних зв'язків між ними;

- встановлення посадових окладів, форм та систем оплати праці, умов преміювання;

- критерії відбору – вимоги до претендентів на ту чи іншу посаду, яка передбачається організаційною схемою;
- оцінку результатів роботи та форми заохочення – методика та перелік показників, за якими оцінюється робота посадових осіб, форми матеріального та морального їх заохочення;
- форми та шляхи підвищення кваліфікації працівників підприємства;
- шляхи реформування організаційної схеми на різних стадіях розвитку підприємства.

Функціональні обов'язки кожного працівника повинні бути викладені в посадових інструкціях, в яких наводиться детальний опис робіт, які підлягають виконанню, а також обумовлюються вимоги до кваліфікації виконавців. Розкриваючи юридичні аспекти створення підприємства, необхідно спочатку визначити форму власності – приватну, державну, комунальну, Якщо підприємство передбачається створити у формі акціонерного товариства, то додається список основних акціонерів, їх частка в статутному фонді, кількість акцій, які будуть випущені, умови їх реалізації. При створенні підприємства у формі іншого товариства (повного, командитного, з обмеженою або додатковою відповідальністю), необхідно додати перелік партнерів та розкрити умови їх статутної угоди.

### **7. Оцінка ризиків та страхування**

Основним завданням даного розділу бізнес-плану є представлення труднощів, які можуть вплинути на реалізацію даної ідеї, оцінка та мінімізація їх впливу на результати діяльності, аналіз здатності підприємства заздалегідь передбачати можливі види ризиків, визначення джерел їх виникнення та запобігання. До основних інструментів нейтралізації ризиків слід віднести формування резервів, диверсифікація ризиків, хеджування, страхування ризиків страховими компаніями.

Найпоширенішим інструментом нейтралізації наслідків настання ризиків є створення *резервного фонду* – фінансових ресурсів, що резервуються для покриття можливих збитків.

*Диверсифікація* – один із способів мінімізації фінансових ризиків, який полягає у розподілі ризиків шляхом розширення об'єктів інвестицій, асортименту товарів і послуг, фінансових інструментів тощо.

*Хеджування* – метод страхування цінового ризику за угодами на біржі (товарній, фондовій). Механізм хеджування ризиків полягає у здійсненні зустрічних операцій з купівлі-продажу активів (фінансових інструментів: опціон, ф'ючерс тощо).

*Страхування* – фінансова операція, направлена на грошове відшкодування можливих втрат при реалізації окремих фінансових ризиків через часткову їх передачу стороннім господарюючим суб'єктам.

### **8. Фінансовий план**

Надзвичайно важливим є питання організації фінансування підприємницького проекту. Розглядаючи план отримання фінансових ресурсів, доцільно зосередити основну увагу на двох аспектах: по-перше, на

обґрунтуванні суми коштів, необхідної для реалізації проекту, і по-друге, на визначенні джерел їх отримання. Цей розділ бізнес-плану розробляється з метою підтвердження окупності та прибутковості інвестицій у даний проект. Розрахунки фінансового плану дозволяють дійти висновку про реальність проекту з економічної точки зору. Зміст та методика його розробки аналогічна змісту і методиці фінансового плану підприємства в цілому.

Департаментом стратегії та економічного розвитку міністерства аграрної політики та продовольства України розроблена форма бізнес-план розвитку сільськогосподарського підприємства, яка має таку структуру:

### **Меморандум конфіденційності.**

#### **Резюме.**

### **1. Характеристика підприємства.**

- 1.1 Коротка довідка про історію підприємства.
- 1.2 Склад засновників з визначенням їх частки в статутному капіталі(фонді).
- 1.3 Участь у спільній діяльності.
- 1.4 Місцезнаходження підприємства.
- 1.5 Виробничий напрямок (спеціалізація).
- 1.6 Інші види діяльності.
- 1.7 Міжгосподарські зв'язки (кооперація та інтеграція) і взаємодія з іншими організаційними структурами.
- 1.8 Організаційна структура (підрозділи підприємства).
- 1.9 Кадровий склад управління підприємства.
- 1.10 Фінансово-економічний стан підприємства (основні економічні показники виробничо-фінансової діяльності підприємств за останні три роки).
- 1.11 Перспективи розвитку підприємства.
- 1.12 Внесок підприємства у розвиток регіону (адміністративного району), громадська та соціальна активність.

### **2. Ринкова діяльність.**

- 2.1 Ринок сільськогосподарської продукції.
- 2.2 Ринок послуг.
- 2.3 Ринок основних засобів виробництва.
- 2.4 Ринок матеріальних ресурсів.
- 2.5 Ринок робочої сили.

### **3. План маркетингу.**

- 3.1 Основні сфери підприємницької діяльності.
- 3.2 Імідж підприємства в уявленні споживачів основних видів продукції підприємства.
- 3.3 Стратегія (цілі) маркетингової діяльності.
- 3.4 Характеристика ринків та каналів збуту продукції (звітний рік).
- 3.5 Визначення ринків збуту продукції на плановий рік.
- 3.6 Розрахунок ціни пропозиції і прогнозованої ціни на продукцію підприємства.



3.7 Витрати на збут.

3.8 Коротка довідка про маркетингову діяльність підприємства.

#### **4. Виробничий план діяльності підприємства.**

4.1 Землекористування (склад і площа земельних угідь).

4.2 Розміщення ріллі по сівозмінах та бонітети ґрунтів.

4.3 Виробнича програма по рослинництву.

4.4 Виробнича програма по тваринництву.

4.5 Виробнича програма продукції і її реалізації.

4.6 Допоміжні і обслуговуючі виробництва.

#### **5. Основні засоби виробництва.**

5.1 Амортизація основних засобів виробництва

5.2 Склад і структура основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення.

#### **6. Енергетика.**

6.1 Нормативна потреба, наявність і придбання сільськогосподарської техніки.

6.2 Обсяг механізованих робіт і потреба палива.

6.3 Використання тракторів, комбайнів та вантажних автомобілів.

6.4 Нормативна потреба в твердому та інших видах палива.

6.5 Нормативна потреба і вартість паливно-мастильних матеріалів.

6.6 Використання електроенергії на виробничі потреби.

#### **7. Праця.**

7.1 Баланс трудових ресурсів.

7.2 Чисельність працівників і річний фонд оплати праці.

7.3 Співвідношення темпів росту продуктивності і оплати праці.

#### **8. Витрати за елементами.**

8.1 Кошторис витрат на основне виробництво.

8.2 Нормативна потреба в грошових коштах на придбання сировини.

#### **9. Фінансовий план.**

9.1 Розрахунок грошових надходжень і результат від реалізації продукції.

9.2 Циклограма реалізації продукції (робіт, послуг).

9.3 Прогноз цін по каналах реалізації та видах продукції.

9.4 Циклограма надходження грошових коштів від реалізації продукції (робіт, послуг).

9.5 Прогноз руху грошових коштів.

9.6 Розрахунок прибутку, валового і чистого доходу.

9.7 Нормативна потреба в оборотних коштах та джерела їх покриття.

9.8 Розрахунок потреби в короткострокових кредитах.

9.9 Розрахунок витрат на оплату процентів за банківський кредит.

9.10 Перелік кредитів та строки повернення кредитів.

9.11 Баланс надходжень і витрат коштів.

#### **10. Інвестиційна діяльність.**

10.1 Капітальні вкладення.

10.2 Бюджетні асигнування.

10.3 Розрахунок потреби в довгострокових кредитах.

10.4 Розрахунок виплат на оплату процентів за довгострокові кредити.

10.5 Перелік кредиторів та строки повернення довгострокових кредитів.

**11. Ризики підприємства та запобіжні заходи.**

**12. Гарантії партнерам та інвесторам.**

**13. Екологія та безпека виробництва.**

**14. Перелік додатків до бізнес-плану.**

**Висновки і пропозиції.**

На зміст і структуру бізнес-плану розвитку сільськогосподарського підприємства істотно впливають: цілі розробки бізнес-плану; аудиторія, на яку розраховано бізнес-план, характеристика продукту бізнесу; сфера та розміри бізнесу; фінансові можливості підприємства та ін. Бізнес-план є інструментом стратегічного планування і основою поточного планування діяльності.

### **Питання для перевірки знань**

1. Сутність, принципи та методи прогнозування.
2. Види планування і їх сутність.
3. Система планів господарської діяльності підприємства.
4. Основні принципи планування.
5. Методи планування та їх сутність.
6. Сутність поточного (оперативного) планування і його значення.
7. Сутність виробничої програми підприємства та етапи її розробки.
8. Сутність бізнес-плану та етапи його розробки.
9. Основні розділи бізнес-плану та їх зміст.
10. Структура бізнес-плану розвитку сільськогосподарського підприємства

## Розділ 2

### Ресурси підприємства та їх використання

#### **ТЕМА 5. Земельні ресурси підприємства**

*5.1. Земля як головний засіб виробництва*

*5.2. Склад земельного фонду України, його розподіл та структура сільськогосподарських угідь*

*5.3. Земельний кодекс. Розвиток земельних відносин.*

*5.4. Державний земельний кадастр, економічна оцінка та моніторинг земель.*

*5.5. Ефективність використання землі та шляхи її підвищення*

#### **5.1. Земля як головний засіб виробництва**

У виробничому потенціалі серед речових елементів сільськогосподарського виробництва земля займає особливе місце: **несільськогосподарські угіддя** виступають базою розміщення агропідприємств та їх підрозділів, відокремлених фермерських садиб, господарських дворів та окремих об'єктів нерухомого майна, а **сільськогосподарські угіддя** – виступають одночасно і предметом, і засобом праці.

Як *предмет* праці земля проявляє себе під час обробітку ґрунту знаряддями праці, а як *засіб* праці – через використання людиною фізичних, хімічних та інших властивостей ґрунту для впливу на культурні рослини з метою забезпечення необхідних умов для їх росту та розвитку. Обробіток ґрунту та використання його властивостей є взаємозалежними та взаємодоповнюючими процесами, в силу чого земля виступає головним засобом виробництва.

Як *головний засіб* виробництва земля є необхідною матеріальною передумовою процесу відтворення, таким елементом виробництва, який визначає доцільність та ефективність використання інших елементів – праці, робочих та силових машин, добрив тощо, адже вони мають сенс лише тоді, коли прямо чи опосередковано впливають на продуктивні властивості землі.

Земельні ресурси як засіб виробництва мають ряд специфічних особливостей, які суттєво відрізняють їх від інших засобів виробництва і у значній мірі формують економіку сільського господарства, що дозволяє віднести землю до найважливішого фактору агровиробництва:

1) земля є продуктом природи і не може бути створена, на відміну від інших засобів виробництва, працею людини. Праця може лише підвищити якість земель;

2) сільськогосподарські угіддя територіально обмежені. Частка сільськогосподарських угідь у всьому світі займає 36,2 % земного фонду, а з них 70,3 % – це сінокоси та пасовища. Збільшення сільськогосподарських

угідь як продуктивної сили можна досягнути, перш за все, за рахунок збільшення їх якості;

3) земля не може бути замінена іншими засобами виробництва, в той час як інші засоби виробництва та предмети праці по мірі розвитку продуктивних сил замінюються на більш досконалі в технічному відношенні. Сучасне гідропонне виробництво ні якісно, ні кількісно не може вирішити проблему виробництва продукції рослинництва;

4) земля має постійне місце розташування, її не можна перемістити з одного місця в інше, як інші засоби виробництва. Це вимагає зважених соціально-економічних підходів до її використання та врахування місця розташування у господарській діяльності;

5) земельні ділянки знаходяться в різних природно-кліматичних умовах і є неоднорідними по якості (вмісту поживних речовин, рельєфу, механічному складу, ступеню еродованості, глибині залягання ґрунтових вод тощо), що при рівних вкладеннях праці та основного і оборотного капіталу на одиницю площі приводить до різної кількості отриманої продукції;

6) земля є вічним засобом виробництва: на відміну від інших засобів в процесі використання при правильному обробітку земля не зношується та не зменшує свої корисні властивості, а може навіть їх збільшити, що характеризує землю як найцінніший капітальний ресурс.

В сільськогосподарському виробництві землі притаманна специфічна унікальна властивість – родючість, яка представляє собою здатність ґрунту створювати врожай. Розрізняють такі види родючості землі:

✓ природна – характеризується здатністю ґрунту забезпечувати рослини необхідними поживними речовинами за рахунок ґрунтоутворюючих процесів. Вона характеризується, перш за все, вмістом поживних речовин та залежить від кліматичних умов;

✓ штучна – створюється в процесі виробництва, коли людина своєю діяльністю, вкладенням праці та капіталу поліпшує фізико-хімічні та біологічні властивості ґрунту;

✓ економічна – результат органічної єдності, нерозривного зв'язку природної та штучної родючості в умовах певного розвитку продуктивних сил. Вона характеризує потенційні можливості ґрунту, які реалізуються у процесі виробництва, і відображає дійсний рівень ефективності використання землі.

Економічна родючість виражається кількістю продукції з одиниці земельної площі. Природна родючість ґрунтів України поступово знижується, про що свідчить, зокрема, зменшення питомої ваги гумусу в ґрунті, отже, зростання економічної родючості відбувається за рахунок штучної родючості. Звісно, за певного рівня продуктивних сил таке зростання має межі – використання найбільш досконалих знарядь та засобів праці може лише сприяти природним, біологічним та хімічним процесам в ґрунті, але аж ніяк не замінити їх.

Слід відрізнити поняття «грунт» і «земля» – грунт є верхнім шаром землі, має родючість і є головним чинником, який визначає цінність сільськогосподарських земель.

## 5.2. Склад земельного фонду України, його розподіл та структура сільськогосподарських угідь

Земельний фонд України – це всі земельні ресурси держави в межах кордонів (60,4 млн га). Особливості та напрямки використання єдиного земельного фонду як об'єкта господарювання визначають необхідність його класифікації по цільовому призначенню, по формам власності, по підставам господарського використання та по землекористувачам.

Землі України за основним **цільовим призначенням** поділяються на такі категорії:

- 1) землі сільськогосподарського призначення (70,1 %);
- 2) землі лісогосподарського призначення (16,4 %);
- 3) землі житлової та громадської забудови (5,0 %);
- 4) землі водного фонду (4,5 %);
- 5) землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення (3,1 %);
- 6) землі природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення (0,6 %);
- 7) землі рекреаційного призначення (0,2 %);
- 8) землі оздоровчого призначення (0,01 %);
- 9) землі історико-культурного призначення (0,01 %);

Земельні ресурси, задіяні в агровиробництві, визначаються як **землі сільськогосподарського призначення**, тобто землі, надані для виробництва сільськогосподарської продукції, здійснення сільськогосподарської науково-дослідної та навчальної діяльності, розміщення відповідної виробничої інфраструктури. В Україні вони складають 42,3 млн га, або 70,1 % всього земельного фонду, що підкреслює значущість аграрного потенціалу держави.

**Землі сільськогосподарського призначення** включають в себе **сільськогосподарські угіддя**: рілля, багаторічні насадження, сіножаті, пасовища, перелоги (97,2 %) та **несільськогосподарські угіддя**: господарські шляхи і прогони, полезахисні лісові смуги та інші захисні насадження (крім тих, що віднесені до земель лісового фонду), землю під господарськими будівлями і дворами, землі тимчасової консервації тощо (2,8 %).

Процентне відношення окремих видів сільськогосподарських угідь до їх загальної площі представляє собою **структуру** сільськогосподарських угідь. Цей показник характеризує **рівень інтенсивності** використання земель. Найбільш інтенсивно використовуються рілля і багаторічні насадження, на яких виробляють найбільший обсяг валової і товарної продукції сільського господарства. Збільшення питомої ваги ріллі понад раціональну межу приводить до вітрової і водної ерозії, руйнування родючості ґрунту і, як

наслідок, до істотного зниження врожайності. За даним таблиці 5.1 інтенсивність використання землі в Україні знаходиться на високому рівні.

Таблиця 5.1

### Структура сільськогосподарських угідь в Україні

Показники	1990 р.		2015 р.		Відхилення 2015 р. від 1990 р.,	
	тис. га	%	тис. га	%	+/-	%
Сільськогосподарські угіддя всього	42157	100	41512	100	-645	-1,5
у т.ч. рілля	33917	80,5	32531	78,4	-1386	-4,1
перелоги	0	0,0	239	0,6	239	-
багаторічні насадження	1074	2,5	893	2,1	-181	-16,9
сіножаті	2202	5,2	2407	5,8	205	9,3
пасовища	4964	11,8	5441	13,1	477	9,6

Структура сільськогосподарських угідь у нашій країні залежить, як правило, від зональних особливостей землекористування й має у зв'язку з цим значні розходження по областях, адміністративним районам та окремим підприємствам.

Власність на землю є визначальною у земельних відносинах будь-якої соціально-економічної системи. Відповідно до діючого законодавства в Україні встановлено три **форми власності** на землю: *державну* (що знаходиться у віданні Кабінету Міністрів України, обласних та районних державних адміністрацій, центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері земельних відносин), *комунальну* (що знаходиться у віданні територіальних громад сіл, селищ, та міст) та *приватну* (власність фізичних осіб та власність недержавних юридичних осіб). Особи без громадянства та іноземні юридичні і фізичні особи на території України відповідно до законодавства не можуть мати право власності на сільськогосподарські угіддя.

За останні роки у процесі земельної реформи відбулися суттєві зрушення в структурі власності на землю (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

### Структура земельного фонду України по формам власності

Роки	Державна власність		Колективна власність		Приватна власність		Комунальна власність	
	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%
1990	60354,8	100	-	-	-	-	-	-
1994	57822,6	95,8	1621,6	2,7	910,6	1,5	-	-
1999	30097,0	49,9	26864,0	44,5	3393,8	5,6	-	-
2004	29796,8	49,4	231,7	0,4	30326,3	50,2	-	-
2009	29357,8	48,6	76,9	0,1	30920,1	51,2	-	-
2014	28877,3	47,8	55,8	0,1	31400,5	52,0	21,2	0,04

Землі державної власності були передані, причому переважно безкоштовно, в колективну та приватну власність. Таким чином, понад 50 % земельного фонду України було роздержавлено. При цьому поряд із процесом передачі земель у власність громадян для різних цілей, пройшло формування господарюючих сільськогосподарських суб'єктів на базі приватної власності на земельні частки (паї).

Земельні частки (паї) утворилися в результаті поділу земель колективної власності між працівниками та пенсіонерами недержавних сільськогосподарських підприємств. Право на земельну частку (пай) у нашій країні отримали близько 6,9 млн громадян, що становить 46 % від кількості сільського населення та 15 % від загальної кількості населення України.

Зміна форм власності свідчить, що в Україні створені потужні підвалини розвитку ринкової економіки. Особливо це стосується сільськогосподарського виробництва, бо в структурі форм власності сільськогосподарських угідь приватна власність займає майже 80 %. Збільшення приватної власності – не самоціль земельної реформи, а необхідна умова економічних відносин, які на основі особистої зацікавленості, конкуренції та відбору суб'єктів господарювання поступово створять високоефективне аграрне виробництво. Світовий досвід та досвід радянських часів показав неефективність монополії державної форми власності на сільськогосподарські угіддя, бо вона не дозволяє сформувати повноцінне ринкове середовище в агросфері, виключає землю із економічного обороту.

Основними власниками приватних сільськогосподарських угідь в Україні виступають власники земельних ділянок для ведення товарного сільськогосподарського виробництва (земельних паїв) – на сьогодні у них сконцентровано 90 % власності. До інших приватних власників відносяться власники ділянок для особистого селянського господарства (городи), присадибних ділянок, ділянок для садівництва (дачі) та фермери.

В подальшому обсяги та структура земель приватної власності можуть змінюватися під впливом відміни мораторію на купівлю-продаж ділянок товарного сільськогосподарського виробництва. Щоб не втратити найцінніший ресурс, держава має адміністративними та економічними методами жорстко обмежити свободу власників змінювати цільове використання сільськогосподарських угідь.

У відповідності до українського законодавства, сільськогосподарські угіддя можуть використовуватися на підставі *власності, оренди та постійного користування* (останнє – тільки для земель державної та комунальної власності). Зокрема, в Запорізькій області в 2014 р. 23 % сільськогосподарських угідь використовувались на підставі приватної власності, 62 % – на підставі оренди, та 15 % – на підставі постійного користування.

Земельні ділянки товарного сільськогосподарського виробництва, переважно, передаються в оренду сільськогосподарським підприємствам та

фермерським господарствам і, в основному, на досить короткий термін – в середньому на 6-7 років.

Державні землі використовують шляхом їх передачі в постійне користування або в оренду. В оренду державні угіддя передаються, переважно, недержавним сільськогосподарським підприємствам та фермерським господарствам.

На сучасному етапі держава має бути важливим суб'єктом ринку землі. Вона повинна навчитися заробляти гроші на передачі сільськогосподарських угідь в оренду. Для цього законодавчо запроваджено відбір ефективних орендарів земель державної та комунальної власності виключно на аукціонній основі, тим більше, що законодавство встановлює таку орендну плату на досить високому рівні – до 12 % від нормативної грошової оцінки землі.

Розподіл та перерозподіл земельного фонду в Україні здійснюється шляхом регулювання земельних відносин та типів землекористування через нормативні акти. Основними землекористувачами виступають сільськогосподарські підприємства та громадяни (табл. 5.3).

Таблиця 5.3

**Площа сільськогосподарських угідь за категоріями землекористувачів в Україні, тис. га**

Категорії землекористувачів	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2009 р.	2014 р.	2014 р. у % до 2000 р.
Сільськогосподарські підприємства	38703,4	34397,6	27720,4	16565,8	15927,2	57,5
з них недержавні	28776	27281,8	25872,5	15517,8	14983,6	57,9
державні	9927,4	7115,8	1847,9	1048	943,6	51,1
Фермерські господарства	2,0	786,4	2157,6	4298,6	4621,7	214,2
Ділянки для ведення товарного с.-г. виробництва	0	0	2306,7	9213,7	9424,6	408,6
Разом товаровиробники	38705,4	35184	32184,7	30078,1	29973,5	93,1
Особисті селянські господарства та присадибні ділянки	2476,4	3875	4323,8	4891,3	5045,5	116,7
Ділянки для садівництва та дачного будівництва	127,4	177,3	180,3	183,2	187,7	104,1
Ділянки для городництва	65,2	334,9	299,6	193,7	175,4	58,5
Ділянки для сінокосіння та випасання худоби	0	1198,7	1429,5	1200,9	1027,2	71,9
Разом малотоварний сектор	2669,0	5585,9	6233,2	6469,1	6435,8	103,3

За роки земельної реформи в Україні структура суб'єктів використання земель набула істотних змін. Порівняно з 1990 р. площа, яку використовують громадяни для забезпечення потреб свого домашнього господарства зростає майже в 2,4 рази, а її питома вага – з 6,5 до 17,7 %. Але за 2000-2014 рр. зростання цієї площі було незначним – всього на 3,3 %.



Площа, яка використовується для виробництва товарної сільськогосподарської продукції протягом 2000-2014 рр. зменшилася на 6,9%, проте залишається переважаючою – товаровиробники використовують 72 % сільськогосподарських угідь країни. На відміну від малотоварного сектору, структура землекористування сільськогосподарських товаровиробників змінюється. Частка сільськогосподарських підприємств, які внаслідок своїх розмірів представляють крупнотоварне виробництво, за 2000-2014 рр. зменшилася з 72 % до 44 %. Натомість, зросли в 2,1 рази площа фермерського землекористування та в 4,1 рази використання земельних ділянок для товарного сільськогосподарського виробництва їх власниками без створення юридичної особи. В останні роки вказані зміни є несуттєвими, що вказує на стабілізацію землекористування.

Зменшення середніх розмірів сільськогосподарських угідь у користуванні сільськогосподарських товаровиробників має наслідком зміну структури виробництва: товаровиробники менших розмірів майже не займаються тваринництвом, в рослинництві переважають зерно, соняшник та ріпак (92-94 % посівних площ), кормова група, особливо багаторічні трави, практично відсутня – в господарствах до 100 га вона займає до 5 % посівних площ. Така ситуація негативно відображається на розвитку галузі тваринництва, перш за все, на скотарстві, та на збереженні якості ґрунтів.

Наведений розподіл сільськогосподарських угідь між землекористувачами змінюватиметься з розвитком різних організаційних форм господарювання на селі. Серед них значне місце займають недержавні підприємства як найбільші землекористувачі, а в їх число, перш за все, входять сільськогосподарські кооперативи, господарські товариства та приватні підприємства. Аналіз кількісного складу показує, що в 2014 р. у сільському господарстві України серед 13115 підприємств (без фермерських господарств) налічувалося господарських товариств – 7750 (59,1 %), приватних підприємств – 3722 (28,8 %), а виробничих кооперативів – тільки 674 (5,1 %).

Економічний стан великої кількості сільськогосподарських кооперативів призвів до їх банкрутства або необхідності ліквідації, або до санації з перетворенням в інші організаційно-правові форми господарювання. В результаті протягом 2002-2014 рр. їх кількість зменшилась на 67 %.

Враховуючи динаміку землекористування фермерів та товаровиробників на земельних ділянках без створення юридичної особи необхідно констатувати, що в найближчому майбутньому за незмінних умов господарювання розподіл сільськогосподарських угідь між основними землекористувачами-товаровиробниками будуть визначатися тенденціями в фермерському секторі та секторі сільськогосподарських кооперативів. Таким чином, якщо реформа власності на землю недержавних сільськогосподарських підприємств була проведена за 1996-2001 рр., то трансформація сільськогосподарських виробничих структур ще буде тривати.

Слід відмітити, що землекористування товаровиробників і малотоварного сектору базуються на різних засадах. Так, у товаровиробників земля знаходиться, головним чином, в оренді – вона складає до 80 % від загального землекористування цього сектору, а у малотоварного сектора в оренді тільки до 15 %. Це підкреслює виняткову важливість розробки ефективних економічних механізмів функціонування земельної оренди – вони мають забезпечувати довготривалий економічний ефект, сільськогосподарським товаровиробникам та враховувати інтереси власників землі.

### **5.3. Земельний кодекс. Розвиток земельних відносин**

Земельний кодекс України урегулює земельні відносини з метою забезпечення раціонального використання земель, рівноправного розвитку всіх форм власності на землю, збереження та відтворення родючості ґрунтів, поліпшення природного середовища, охорони прав фізичних і юридичних осіб на землю тощо.

Земельним Кодексом України визначаються:

- склад земель, їх категорії та характеристика земель окремих категорій;
- види права на землю, зміст, суб'єктів, їх права та обов'язки, форми власності на землю, види та особливості землекористування, поняття земельного сервітуту, обмеження прав на землю;
- підстави та порядок набуття і реалізації права на землю, особливості отримання землі у власність та у користування, припинення і переходу прав на землю;
- гарантії та способи захисту прав на земельні ділянки, відповідальність за порушення цих прав, підстави та порядок відшкодування збитків власникам землі та землекористувачам, порядок вирішення земельних спорів;
- поняття, завдання, зміст і порядок охорони земель;
- мета та завдання землеустрою, завдання контролю за використанням та охороною земель, завдання моніторингу земель, зміст державного земельного кадастру, економічне стимулювання раціонального використання та охорони земель, відшкодування втрат сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва;
- відповідальність за порушення земельного законодавства.

Сучасний розвиток сільського господарства відбувається в досить динамічному ринковому середовищі, яке вимагає їх постійних якісних змін. За останні 20 років в Україні проведено ряд заходів щодо реформування аграрної економіки, зокрема земельна реформа. В сільському господарстві пріоритетним завданням стало реформування земельних відносин, оскільки саме вони у загальній структурі суспільних відносин займають належне місце в їх фундаменті, і виступають одним із регуляторів всієї сукупності

економічної, соціально-демографічної, політичної, екологічної та інших складових просторового розвитку країни.

**Земельна реформа** – це комплекс правових, економічних, технічних і організаційних заходів, здійснення яких забезпечує удосконалення земельних відносин і перехід до нового земельного устрою. Новий земельний устрій має базуватися, перш за все, на новому організаційно-економічному механізмі надання, використання та вилучення угідь.

Земельна реформа, започаткована в Україні відповідно до Постанови Верховної Ради України від 18 грудня 1990 р. №563-ХІІ, мала створити умови для рівноправного розвитку різних форм власності і господарювання на землі, формування багатокладної аграрної економіки, раціонального використання і охорони земель на основі їх перерозподілу з одночасною передачею з державної в колективну та приватну власність.

За час проведення земельної реформи в Україні відбулася демонополізація державної форми власності на землю. Об'єктом реформування стали землі майже 12 тис. сільськогосподарських підприємств.

Закріплення державної землі за господарствами без можливості її збільшення або зменшення, яка існувала за часів функціонування колгоспів та радгоспів, знаходилось в протиріччі з інтересами прогресу. В підприємств, які мають значно більше землі, чим вони можуть продуктивно використовувати, рівень інтенсивності виробництва низький, а в тих господарствах, де площа земельних угідь відповідає реальним виробничим можливостям, утворюються більш сприятливі умови для інтенсифікації.

Тобто повинна існувати можливість передачі земельних ділянок від господарств, які не забезпечують їх ефективне використання, іншим землекористувачам, що створить умови, які сприятимуть збільшенню вкладень на одиницю площі, що підвищить віддачу землі і, відповідно, ефективність сільськогосподарського виробництва в цілому.

Таким чином, після одержання українськими селянами землі у приватну власність виникає потреба в механізмі, який би забезпечував оперативний та ефективний рух землі. Світова практика свідчить, що ним є обіг землі. Земельний обіг поділяється на ринковий (купівля-продаж, обмін, оренда, емфітевзис, застава), квазіринковий (передача земельної ділянки або права її оренди до статутного фонду сільськогосподарського підприємства) та неринковий (спадкування, дарування, примусове вилучення, безплатна передача у приватну власність державних земель).

Умовами земельного обігу слід вважати ті обставини, які впливають на його обсяги та динаміку. До основних з них відносяться: рівень, динаміка та диференціація ресурсозабезпеченості і ефективності господарювання власників та землекористувачів; питома вага економічно активних землевласників та спадкоємців землевласників, які проживають поряд із земельною ділянкою, рівень безробіття серед них, їх віковий та освітній рівень; розвиток малого несільськогосподарського підприємництва; розміри

сільськогосподарських підприємств; розвиток крупного промислового виробництва; порівняльну дохідність сільського господарства та інших можливих галузей самостійного ведення бізнесу; рівень законодавчого забезпечення прав землевласників та землекористувачів.

Відповідно до чинного законодавства, обіг земель сільськогосподарського призначення у сучасних умовах провадиться шляхом приватизації земель, купівлі-продажу земельних ділянок, що використовуються для ведення садівництва, відчуження земельних ділянок для суспільних потреб і з мотивів суспільної необхідності, передачі земельних ділянок у спадщину, застави земельних ділянок, передачі земельних ділянок в оренду та використання на праві емфітевзису.

Однак обіг частини земель сільськогосподарського призначення, що використовуються для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, заблокований через існування мораторію на їхнє відчуження. Вказане зумовлює використання цих земель переважно на умовах оренди. Як відомо, орендарі часто не зацікавлені у докорінному поліпшенні земель.

Неможливість відчуження земель негативно впливає на кредитування сільськогосподарського виробництва, яке через свою ризикованість є недоступним взагалі або є занадто дорогим.

Мораторій також обмежує можливість консолідації земель, що подрібнені внаслідок проведення земельної реформи на земельні ділянки (паї) невеликого середнього розміру, у інвестиційно-привабливі земельні масиви для ведення великотоварного виробництва.

В той же час зняття мораторію може дати змогу розширити свої земельні володіння невеликим фермерським господарствам. Хоча господарства дрібних фермерів, як правило, є менш ефективними порівняно з великими землевласниками, але такі виробники є важливими для суспільства, оскільки саме вони забезпечують збереження поселенської мережі, більш рівномірний перерозподіл суспільного багатства та праці, сприяють покращанню соціальної структури сільських поселень.

Програма дій у сфері розвитку відносин власності на землю та форм господарювання потребує розробки та прийняття низки законів України. Це, зокрема, стосується закону про неприбуткові виробничі селянські об'єднання для врегулювання організаційно-правових механізмів створення землеволодінь сімейних (родинних) ферм. Дуже важливою наразі є активізація процесу функціонування системи кредитування селян. Особливої уваги потребує створення такого нового для України інституту, як система сільських товариств з регулювання обігу земель сільськогосподарського призначення. Залишається актуальною і проблема подальшого удосконалення оренди у сільському землекористуванні.

Як економічна система земельна оренда представляє собою не тільки строкове платне володіння та користування ділянкою, а поєднання орендних відносин, продуктивних сил орендарів і орендодавців та господарського механізму оренди.

Земельні *орендні відносини* – це відносини виробництва, обміну, розподілу та споживання (виробничі відносини), які виникають між власником землі (або особою, що прирівняна до нього) та іншою особою з приводу термінового платного володіння, користування та розпорядження земельною ділянкою.

Господарський механізм оренди приводить у відповідність продуктивні сили орендарів і орендодавців та орендні відносини, і відображає конкретне поєднання відносин, форм, методів і засобів, які забезпечують функціонування економічної системи оренди землі та підтримання динамічної рівноваги в процесах відтворення, що відбуваються у ній.

Економічний механізм земельної оренди є центром господарського механізму земельної оренди і представляє собою сукупність економічних методів, прийомів та засобів, важелів та інструментів, які забезпечують функціонування системи оренди і, одночасно, є засобами економічного впливу на неї.

На рівні мікроекономіки оренда виступає як *господарська операція* між власником і не власником землі. Об'єктом орендних відносин на цьому рівні виступають земельні фонди домашніх господарств та землі державної і комунальної власності. Оренда для власників землі – *форма реалізації власності та засіб соціального захисту*.

На рівні мезоекономіки оренда землі виступає як *ринок ресурсів*. Об'єктом орендних відносин на цьому рівні є земельний фонд регіону та галузі, а суб'єктами – групи орендарів та групи орендодавців. На мезорівні рівні оренда виконує функції відбору орендодавців.

На рівні макроекономіки оренда виступає *державним інструментом регулювання землекористування та відтворення*. Об'єктом орендних відносин на цьому рівні є земельний фонд країни в цілому, суб'єктами – загальна сукупність землевласників і землекористувачів. На рівні держави оренда регулює розподіл земель і пропорції суспільного відтворення.

Найважливішими напрямками удосконалення організаційно-економічного механізму земельної оренди витрать: захист прав орендодавців та орендарів, механізм подальшого викупу орендарем орендованої земельної ділянки; визначення економічно обґрунтованих розмірів орендної плати та терміну оренди; застава права оренди, що сприятиме залученню сільськогосподарськими товаровиробниками додаткових фінансових ресурсів; створення об'єднань власників земельних ділянок для товарного сільськогосподарського виробництва; впровадження відповідальності орендарів за погіршення якості ґрунтів та ін.

Використання земельних ділянок для товарного сільськогосподарського виробництва (середній розмір – 4 га), що утворилися внаслідок паювання земель, відбувається переважно на умовах оренди фізичними та юридичними особами і їх об'єднаннями. Це зумовлює певні недоліки у землекористуванні (несформованість землекористувань, черезсмужжя, відсутність меж ділянок у натурі, відсутність польових шляхів

для доступу до певних ділянок тощо). Тому існує потреба в здійсненні землевпорядних робіт щодо формування землекористувань, створення міцних господарств з єдиним земельним масивом, консолідацією земель сільськогосподарського призначення.

Основне питання **консолідації** – створення масивів і полів, які були б за своїм правовим статусом та розмірами інвестиційно привабливими для ведення сучасного сільськогосподарського виробництва.

Для цього можуть використовуватися наступні заходи: обмін земельних ділянок; збільшення земельних масивів, що пропонуються до оренди, на основі права спільної часткової власності громадян; визначення належності польових шляхів, лісосмуг, господарських будівель, які залишилися у колективній власності; вирішення питання щодо ділянок невитребуваних паїв, відумерлої спадщини та ділянок, які використовуються без договорів оренди та ін. Особливо важливо вказане здійснити щодо земель, на яких відновлюється зрошуване землеробство.

З огляду на зазначене існує нагальна потреба у розробленні та прийнятті Державної цільової програми розвитку земельних відносин в Україні. Метою такої Програми мало б стати визначення та реалізація основних напрямів державної політики, спрямованих на удосконалення земельних відносин та створення сприятливих умов для сталого розвитку землекористування міських і сільських територій, сприяння розв'язанню екологічних та соціальних проблем села, розвитку високоефективного конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва, збереження природних цінностей агроландшафтів.

#### **5.4. Державний земельний кадастр, економічна оцінка та моніторинг земель**

Державний земельний кадастр – єдина державна геоінформаційна система відомостей про землі, розташовані в межах державного кордону України, їх цільове призначення, обмеження у їх використанні, а також дані про кількісну і якісну характеристику земель, їх оцінку, про розподіл земель між власниками і користувачами.

Призначення державного земельного кадастру полягає в забезпеченні необхідною інформацією органів державної влади та органів місцевого самоврядування, заінтересованих підприємств, установ і організацій, а також громадян з метою регулювання земельних відносин, раціонального використання та охорони земель, визначення розміру плати за землю і цінності земель у складі природних ресурсів, контролю за використанням і охороною земель, економічного та екологічного обґрунтування бізнес-планів та проектів землеустрою. Здійснення державного земельного кадастру покладено на уповноважений орган виконавчої влади з питань земельних ресурсів – Державну службу України з питань геодезії, картографії та кадастру.

Об'єктами державного земельного кадастру є: землі в межах державного кордону України; землі в межах території адміністративно-територіальних одиниць; обмеження у використанні земель; земельна ділянка. Зокрема до державного земельного кадастру включаються такі відомості про земельні ділянки: кадастровий номер; місце розташування; опис меж; площа; дані про якісний стан земель та про бонітування ґрунтів; цільове призначення; відомості про обмеження у використанні земельних ділянок; відомості про суборенду, сервітут, які поширюються на частини земельних ділянок; нормативна грошова оцінка та інше.

Документами Державного земельного кадастру, які створюються під час його ведення, є: індексні кадастрові карти (плани) України, областей, районів, сіл, селищ, міст; індексні кадастрові карти (плани) кадастрової зони, кадастрового кварталу; кадастрові карти (плани) областей, районів, сіл, селищ, міст; поземельні книги. За допомогою відкриття поземельної книги відбувається формування земельної ділянки з метою її державної реєстрації.

Облік земель у Державному земельному кадастрі здійснюється за кількістю та якістю земель і земельних угідь. Облік кількості земель відображає дані, що характеризують земельні ділянки за площею, складом земельних угідь відповідно до затвердженої класифікації, розподілом земель за власниками (користувачами). Облік якості земельних угідь відображає дані, що характеризують землі за природними і набутими властивостями, впливають на їх продуктивність та економічну цінність, а також за ступенем техногенного забруднення ґрунтів.

Оцінка земель проводиться для вивчення властивостей земельних ресурсів з метою: обліку втрат сільськогосподарського виробництва у зв'язку з відводом земель для не сільськогосподарських потреб; аналізу результатів господарської діяльності; вирівнювання економічних можливостей сільськогосподарських підприємств, які знаходяться в різних природно-кліматичних зонах; обґрунтування внутрішньогосподарських заходів; обліку продуктивної здатності земель у складі виробничого потенціалу; визначення розміру земельного податку та орендної плати.

Залежно від мети та методів проведення оцінка земель поділяється на такі види: бонітування ґрунтів; економічна оцінка земель; грошова оцінка земельних ділянок.

Перший рівень оцінки – це **бонітування** ґрунтів, яке представляє собою порівняльну оцінку якості ґрунтів за основними природними властивостями, які суттєво впливають на рівень урожайності сільськогосподарських культур. Бонітування здійснюється на основі вивчення найбільш важливих природних властивостей ґрунту: глибина гумусного горизонту; механічний склад; кислотність, вміст гумусу, легкогідролізованого азоту, рухомого фосфору, обмінного калію.

За результатами бонітування визначаються агропромислові групи ґрунтів та присвоюються бали. Відрізняють бонітування за власне природними властивостями та за урожайністю. Але в останньому випадку

береться в розрахунок не фактично досягнута урожайність, а її нормативна величина.

Показником, який характеризує природну родючість та враховує кліматичні відмінності, виступає еколого-агрохімічний бал з поправкою на кліматичні умови, що періодично визначається в розрізі районів обласними державними проектно-технологічними центрами охорони родючості ґрунтів і якості продукції. На основі суцільних обстежень та присвоєних балів по кожному району визначається ресурсна урожайність, яка може бути отримана за рахунок поживних речовин без врахування внесення добрив та інших організаційно-технологічних факторів.

**Економічна оцінка** сільськогосподарських угідь – це оцінка землі як природного ресурсу і засобу виробництва її за продуктивністю, ефективністю використання, дохідністю з одиниці площі. Економічна оцінка використовується для порівняння ефективності використання різних земель, є основою їх грошової оцінки, та визначається в грошовому виразі, або в кадастрових гектарах, або в балах.

Економічна оцінка враховує не тільки природну родючість, а і рівень інтенсивності господарювання та місце розташування. В залежності від цілей економічна оцінка земель може бути загальною (по всій сукупності культур) та частковою (оцінка ефективності вирощування окремих культур). Остання вказує на ефективність, точніше, придатність земель для вирощування основних сільськогосподарських культур. Ці дані, як і дані часткового бонітування ґрунтів, мають однакове практичне застосування.

Основними показники економічної оцінки виступають: продуктивність, окупність витрат, диференціальний дохід. *Продуктивність* виражається урожайністю та валовою продукцією в розрахункових кадастрових цінах, що базуються на суспільно необхідних затратах у гірших умовах виробництва.

Продуктивність землі у вигляді урожайності і вартості валової продукції характеризує абсолютний рівень економічної родючості ґрунту при рівноцінних затратах на одиницю площі. Урожайність і вартість валової продукції свідчить про досягнутий рівень виробництва, який залежить від якості земель і рівня інтенсивності землеробства.

Але урожайність окремої культури не може дати вичерпних відомостей про якість земель. Точнішим співвимірником урожайності різних культур є вартість валової продукції, що визначається по всіх культурах з урахуванням площі посіву, урожайності та ціни. Проте й урожайність, і вартість валової продукції характеризують абсолютний рівень економічної родючості ґрунту лише за рівновеликих витрат на одиницю площі. Тому вихід валової продукції на землях різної якості необхідно пов'язувати з витратами виробництва. У зв'язку з цим порівняння якості земель за цим показником необхідно вести з врахуванням рівня виробничих затрат.

*Окупність витрат* як показник економічної оцінки є відносним вираженням рівня родючості ґрунту за однакових економічних умов господарювання. Тому для оцінки земель необхідно порівнювати показники



окупності затрат і на різноякісних землях при порівнянному рівні інтенсивності землеробства. Окупність витрат (ОВ) визначається як співвідношення показників виходу продукції і затрат на конкретних групах ґрунтів за формулою:

$$ОВ = \frac{ВП}{В},$$

де ВП – вартість валової продукції у кадастрових цінах;  
В – затрати минулої уречевленої і живої праці у грошовому вираженні.

Оцінку земель за окупністю витрат можна використати при обґрунтуванні розміщення сільськогосподарських культур, прогнозуванні урожайності та валових зборів продукції землеробства. Окупність витрат характеризує продуктивність землеробської праці. На відміну від показників родючості земель, окупність витрат характеризує відмінності в якості земель при різних затратах, але в однакових регіональних умовах і при одному способі їх використання. Тому навіть у межах одного земельно-оціночного району окупність витрат на богарних землях не можна порівнювати з окупністю витрат на зрошуваних або осушених землях. Показник окупності витрат у межах одного земельно-оціночного району завжди вищий на відносно кращих землях і нижчий на гірших.

*Диференціальний дохід* вважається найбільш інтегральним узагальнюючим показником оцінки земель, що відображає відмінності у виході продукції на різноякісних землях. Він є доходом, що являє собою додаткову частину чистого доходу, який створюється більш продуктивною працею на землях кращої якості щодо гірших умов виробництва. Диференціальний дохід – різниця між вартістю валової продукції та витратами і нормальним чистим доходом і визначається за формулою:

$$ДД = ВП - (З + З \cdot Р),$$

де ДД – диференціальний дохід, грн/га;  
З – затрати виробництва, грн/га;  
Р – нормативна рентабельність виробництва (десятковий дріб).

Диференціальний дохід є матеріальною основою диференціальної ренти I і II. Він виражає загальне значення економічної ефективності використання земель з одночасним врахуванням їх якості та рівня інтенсивності землеробства. Тому показник диференціального доходу є порівнянним на всіх землях, у будь-яких умовах виробництва. Він створюється на основі додаткового продукту землеробства на кращих і середніх землях порівняно з гіршими у результаті більш високої продуктивності землеробської праці.

Додатне значення диференціального доходу характеризує середні і кращі землі, а від'ємне найгірші землі, на яких окупність затрат у

землеробстві нижча вихідного рівня. Залежно від джерел створення диференціальний дохід підрозділяється на додатковий продукт I, який характеризує різницю в ефективності родючості ґрунту при середніх витратах виробництва, і додатковий продукт II, який створюється на різних землях за рахунок додаткових затрат понад середній рівень.

Матеріали відносної економічної оцінки земель України, проведеної у 1988 р., базуються на багаторічних статистичних даних про урожайність культур і затрати на їх вирощування. Економічна оцінка проводилася за вартістю валової продукції, урожайністю, окупністю затрат і диференціальним доходом і виражалася в балах. На жаль, на сьогодні така оцінка в зв'язку зі змінами в організаційно-економічних умовах господарювання суттєво застаріла.

**Грошова оцінка** земельних ділянок – це встановлення вартості земельних ділянок. Необхідність грошової оцінки очевидна – існує потреба в здійсненні і регулюванні ряду економічних дій власників та користувачів землі, зокрема, купівля-продаж, спадкування, дарування, застава, оренда, оподаткування, облік вартості сукупного капіталу, внесення до статутного капіталу тощо. Залежно від призначення та порядку проведення грошова оцінка земельних ділянок може бути нормативною і експертною.

Найбільш поширеним підходом для сільськогосподарських угідь є визначення грошової оцінки за доходністю земель (існують також підходи по вартості освоєння, урожайності, прибутку та ін.).

В основу методики визначення грошової оцінки земель в Україні покладено рентний дохідна вирощуванні зернових культур, які в структурі посівів займають найбільшу питому вагу і вирощуються практично на всіх землях. Нормативна грошова оцінка земель була запроваджена з 1995 р. і в умовах відсутності ринку сільськогосподарських угідь товарного виробництва виконує роль «квазі»-ціни на такі земельні ділянки.

*Нормативна грошова оцінка земель* використовується для визначення розміру земельного податку, державного мита при міні, спадкуванні та даруванні земельних ділянок згідно із законом, орендної плати за земельні ділянки приватної, державної та комунальної власності, втрат сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва, а також під час розроблення показників та механізмів економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель.

Важливу роль нормативна грошова оцінка відіграла при паюванні земель, переданих у колективну власність колективним сільськогосподарським підприємствам і організаціям.

Визначається нормативна грошова оцінка за формулою:

$$\text{НГОЗ} = (D_{\text{рд}} + A_{\text{рд}}) \cdot T \cdot C_z,$$

де НГОЗ – нормативна грошова оцінка землі, грн/га;

$D_{\text{рд}}$  – диференціальний рентний дохід, центнерів зерна з 1 га (в середньому по Україні – 7,4 ц);

$A_{рд}$  – абсолютний рентний дохід, центнерів зерна з 1 га (постійна величина по Україні – 1,6 ц);

$T$  – строк капіталізації рентного доходу (постійна величина по Україні – 33 роки);

$\text{Ц}_з$  – поточна ціна 1 ц зерна, грн.

Диференціальний рентний дохід, як головний елемент нормативної грошової оцінки визначається за формулою:

$$D_{рд} = (Y_з \cdot \text{Ц}_з - (Z_з + Z_з \cdot P_з)) : \text{Ц}_з,$$

де  $Y_з$  – урожайність зернових, ц/га;

$\text{Ц}_з$  – ціна зерна, грн/ц;

$Z_з$  – виробничі затрати на 1 га зернових, грн;

$P_з$  – рентабельність зерна (прийнято – 0,35).

На цій основі визначалася нормативна грошова оцінка по Україні, областям, районам та сільськогосподарським підприємствам. В зв'язку із відсутністю в сільськогосподарських підприємствах відповідної інформаційної бази по окремих земельних ділянках для визначення їх нормативної грошової оцінки використовувалась формула:

$$\text{НГОЗ}_д = \text{НГОЗ}_{сгп} \cdot \frac{B_д}{B_{сгп}},$$

де  $\text{НГОЗ}_д$  – нормативна грошова оцінка земельної ділянки, грн/га;

$\text{НГОЗ}_{сгп}$  – нормативна грошова оцінка земельних ділянок в середньому по сільськогосподарському підприємству;

$B_д$  – бал бонітету земельної ділянки;

$B_{сгп}$  – бал бонітету земельних ділянок в середньому по сільськогосподарському підприємству.

За період після проведення нормативної грошової оцінки земель відбулися значні зміни в аграрному секторі економіки нашої держави. Суттєво змінилися структура виробництва та форми господарювання на землі, а також змінилися відмінності між ділянками в якості ґрунтів та відмінності в результатах господарювання між підприємствами, змінилися самі розміри та склад землекористувань. Закон України «Про оцінку земель» передбачає проведення нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення не рідше, ніж один раз на 5-7 років, але жодного разу з 2003 р. ця норма не була виконана. Практика ж «осучаснення» застарілих результатів оцінювання за допомогою індексів загальної інфляції не зовсім коректна, адже нормативна грошова оцінка зростала відповідно до зростання цін на продукти харчування, побуту та

послуги, тобто залежала від факторів, які дуже слабо або взагалі не пов'язані із сільськогосподарським виробництвом.

Як свідчить аналіз, нинішні відмінності між грошовою оцінкою землі в розрізі районів, підприємств та земельних ділянок базуються на умовах, результатах і відмінностях в господарюванні майже 30-річної давнини. Невідповідність нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь природно-економічними умовам господарювання проявляється в неадекватності її рівнів базовим чинникам, які формують сучасні відмінності відтворення в сільськогосподарських підприємствах.

У цьому зв'язку окремі положення чинної методики потребують уточнення, з урахуванням змін в економічній ситуації на селі та вимог ринкової економіки. Науковцями ННЦ «Інститут аграрної економіки» пропонується визначення критерію грошової оцінки земель на новій (нормативній) основі за принципом «від часткового до загального». Оцінку доцільно проводити починаючи з окремих агровиробничих груп ґрунтів і завершуючи земельними ділянками сільськогосподарських підприємств, адміністративних районів, областей і країни в цілому. Опрацьовано алгоритм визначення рентного доходу, який капіталізується за певну кількість років, залежно від ціни користування кредитом. Здійснення нормативної грошової оцінки земель за новим методичним підходом на сучасній інформаційній основі забезпечить реальну оцінку сільськогосподарських угідь у ринкових умовах господарювання, що дасть змогу об'єктивно визначати розмір орендної плати за землю, оподатковувати земельні ділянки, стабілізувати надходження коштів від плати за землю до місцевих бюджетів.

Експертна грошова оцінка передбачає визначення ринкової (імовірної ціни продажу на ринку) або іншого виду вартості об'єкта оцінки (заставна, страхова, для бухгалтерського обліку тощо), за яку він може бути проданий (придбаний) або іншим чином відчужений на дату оцінки відповідно до умов угоди.

*Експертна грошова оцінка земельної ділянки здійснюється на основі таких методичних підходів: капіталізація чистого операційного або рентного доходу (пряма і непряма); зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок; урахування витрат на земельні поліпшення.*

При проведенні експертної грошової оцінки земельної ділянки використовується методичний підхід, який забезпечується найбільш повною інформацією про об'єкт оцінки. В умовах несформованого ринку купівлі-продажу земельних ділянок для товарного сільськогосподарського виробництва базовим виступає метод капіталізації чистого операційного або рентного доходу, адже продавець володіє інформацією щодо виручки від реалізації продукції та витрат на виробництво продукції (якщо власник використовує ділянку у виробництві) або отримуваної орендної плати (якщо власник здає ділянку в оренду).

Методичний підхід, що базується на капіталізації чистого операційного або рентного доходу (фактичного чи очікуваного), передбачає визначення

розміру вартості земельної ділянки від найбільш ефективного використання земельної ділянки з урахуванням установлених обтяжень та обмежень.

Пряма капіталізація ґрунтується на припущенні про постійність та незмінність грошового потоку від використання земельної ділянки. При цьому вартість земельної ділянки визначається як відношення чистого операційного або рентного доходу до ставки капіталізації за формулою:

$$Ц_{кп} = \frac{O_{чд}}{C_k}; \quad Ц_{кп} = \frac{P_d}{C_k},$$

де  $Ц_{кп}$  – вартість земельної ділянки, визначена шляхом прямої капіталізації, грн;

$O_{чд}$  – чистий операційний дохід, грн;

$P_d$  – рентний дохід, грн;

$C_k$  – ставка капіталізації (десятковий дріб).

Непряма капіталізація ґрунтується на припущенні про обмеженість та змінність грошового потоку від використання земельної ділянки протягом певного періоду з наступним її продажем на ринку. При цьому вартість земельної ділянки визначається як поточна вартість майбутніх доходів від її використання та продажу за формулою:

$$Ц_{кп} = \sum_{i=1}^t \frac{O_{чд}^i}{(1 + C_k)^i} + P; \quad Ц_{кп} = \sum_{i=1}^t \frac{P_d^i}{(1 + C_k)^i} + P,$$

де  $Ц_{кп}$  – вартість земельної ділянки, визначена шляхом непрямой капіталізації, грн;

$O_{чд}^i$  – очікуваний чистий операційний дохід за  $i$ -й рік, грн;

$C_k$  – ставка капіталізації (десятковий дріб);

$P$  – поточна вартість реверсії (очікувана вартість земельної ділянки в період, який слідує за прогнозним) грн;

$P_d$  – очікуваний рентний дохід, грн;

$t$  – період (у роках), який враховується при непрямій капіталізації чистого операційного або рентного доходу.

Ставка капіталізації визначається характерним співвідношенням між чистим операційним доходом та ціною продажу подібних земельних ділянок або шляхом розрахунку на основі норми віддачі на інвестований у земельну ділянку капітал з урахуванням змін у вартості грошей.

Чистий операційний дохід визначається на основі аналізу ринкових ставок орендної плати за землю. Для визначення вартості земельної ділянки на підставі капіталізації доходу від орендних платежів чистий операційний дохід обчислюється як різниця між доходом від орендних платежів, розмір

яких визначається шляхом аналізу ринку оренди, та щорічними витратами, пов'язаними з утриманням та експлуатацією ділянки:

$$O_{\text{чд}} = O_{\text{рпл}} - Z_{\text{ед}},$$

де  $O_{\text{чд}}$  – чистий операційний дохід, грн;

$O_{\text{рпл}}$  – орендна плата, грн;

$Z_{\text{ед}}$  – затрати, пов'язаними з утриманням та експлуатацією земельної ділянки (зокрема, витрати на управління земельною власністю, упорядкування угідь, сплата земельного податку), грн.

Рентний дохід розраховується як різниця між очікуваним доходом від продукції, одержуваної на земельній ділянці (фактичної або умовної), та виробничими затратами і прибутком виробника.

$$P_{\text{д}} = D_{\text{о}} - Z - П_{\text{в}},$$

де  $P_{\text{д}}$  – рентний дохід, грн;

$D_{\text{о}}$  – очікуваний дохід, грн;

$Z$  – виробничі затрати, грн;

$П_{\text{в}}$  – прибуток виробника, грн.

Для визначення рентного доходу із земельних ділянок, які використовуються як сільськогосподарські угіддя, враховується типовий для даної місцевості набір культур, що забезпечує її ефективне використання, дотримання сівозміни і збереження родючості землі.

Очікуваний дохід від продукції, одержаної на земельній ділянці, є добутком нормального (типового) урожаю сільськогосподарських культур та цін його реалізації на ринку.

$$D_{\text{о}} = Y_{\text{н}} \cdot Ц,$$

де  $D_{\text{о}}$  – очікуваний дохід, грн;

$Y_{\text{н}}$  – нормальний урожай, ц;

$Ц$  – ціна реалізації, грн/ц.

До виробничих затрат належать: технологічні витрати на одержання сільськогосподарської продукції (включаючи загальногосподарські витрати); витрати первинної переробки; витрати реалізації. В сільськогосподарських підприємствах до цих витрат необхідно додати загальногосподарські витрати, загальна сума яких при віднесенні до даної земельної ділянки розподіляється пропорційно технологічним витратам або витратам праці на одержання сільськогосподарської продукції.

Прибуток виробника визначається як відсоток загальних витрат або очікуваного доходу від продукції, одержаної на земельній ділянці:

$$P_B = Z \cdot P_{ЗН}; P_B = D_0 \cdot P_{ПН},$$

де  $P_B$  – прибуток виробника, грн;

$Z$  – виробничі затрати, грн;

$P_{ЗН}$  – нормативна рентабельність затрат (найчастіше – мінімальна або звичайна окупність використання ресурсів), коефіцієнт;

$P_{ПН}$  – нормативна рентабельність продажу (найчастіше – мінімальна або звичайна частка прибутку у виручці від реалізації), коефіцієнт.

При зіставленні цін продажу подібних земельних ділянок під сільськогосподарськими угіддями враховуються соціально-економічні та інші фактори, що впливають на ціну земельних ділянок, зокрема:

- правовий режим земельної ділянки;
- умови продажу та пов'язане з ним фінансування;
- дати продажів (різниця в часі між операціями з продажу, пов'язана із зміною ринкових умов);
- особливості місця розташування (відмінності земельних ділянок, розміщених у різних мікрокліматичних зонах, масивах сільськогосподарських земель, транспортний фактор, доступність до ринків збуту продукції та мережі агротехсервісу, демографічна та соціально-економічна ситуація, умови використання прилеглої території тощо);
- якісні характеристики (розмір та конфігурація земельної ділянки), її геологічні параметри (експозиція та крутизна схилу, заболоченість, еродованість, рівень інженерно-меліоративного облаштування, режим ґрунтових вод та паводків), переважний напрямок повітряних потоків, фізико-хімічні характеристики, родючість та стан ґрунтів (бонітет);
- типовий набір культур, що вирощуються в районі розташування земельної ділянки.

За основу визначення вартості земельних ділянок шляхом зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок беруться ціни продажу тих ділянок, які за факторами, що впливають на їх вартість, достатньою мірою збігаються з ділянкою, яка оцінюється.

## 5.5. Ефективність використання землі та шляхи її підвищення

Унікальні земельні ресурси України справедливо вважаються джерелом національного багатства. Нераціональне використання сільськогосподарських угідь в Україні зумовило зниження родючості ґрунтів, поширення ерозійних процесів, збільшення площ деградованих земель. Тому підвищення ефективності використання земельних ресурсів є актуальним питанням сьогодення.

Ефективність використання земельних ресурсів відображає використання природної родючості ґрунту, раціональність структури



земельних угідь і структури посівних площ, освоєння сівозмін, віддачу живої і уречевленої праці, ефективність селекції тощо.

Земельні ресурси використовуються суспільством у різних напрямках, що слугує основою для виділення відповідних видів ефективного їх використання: економічної, соціальної та екологічної ефективності.

Економічна ефективність використання землі означає одержання максимальної кількості продукції з одного гектара земельної площі при найменших витратах праці і засобів на виробництво одиниці продукції.

Економічна ефективність використання земельних ресурсів в сільському господарстві виражається системою показників, які характеризують використання всіх земельних ресурсів, та і окремих їх видів.

Економічна ефективність використання сільськогосподарських угідь найчастіше визначається за показниками землевіддачі. *Землевіддача* - це величина отриманої продукції, яка приходить на одиницю земельної площі. Вона визначається системою показників, які поділяються на натуральні та вартісні.

До *натуральних* показників землевіддачі відносять: урожайність сільськогосподарських культур; виробництво окремих видів продукції рослинництва (зерна, соняшника, ін.) на 100 га ріллі; виробництво окремих видів продукції тваринництва на 100 га відповідних земельних угідь (продукцію скотарства і вівчарства розраховують на 100 га сільськогосподарських угідь, свинарства – на 100 га ріллі, птахівництва – на 100 га зернових).

Вважається, що натуральні показники землевіддачі відображають технологічну ефективність використання землі – результат взаємодії факторів виробництва, що характеризує досягнуту продуктивність живих організмів, які використовуються в сільському господарстві як засоби виробництва.

Показники технологічної ефективності використання землі відображають специфіку й особливості сільського господарства, пов'язані з функціонуванням у цій галузі основного засобу виробництва – землі та живих організмів як засобів виробництва. Вони дають змогу здійснювати порівняльну оцінку результативності виробництва в підприємствах та регіонах.

До *вартісних* показників землевіддачі відносять: виробництво валової продукції в постійних цінах, товарної продукції в поточних цінах реалізації, прибутку та диференціального доходу (по сільськогосподарському виробництву в цілому та по галузям) в розрахунку на гектар сільськогосподарських угідь, на 100 грн грошової оцінки землі та на 1 грн орендної плати за землю.

Натуральні показники характеризують продуктивність лише певної частини сільськогосподарських угідь в розрізі окремих видів продукції. Їх доцільно застосовувати щодо господарств з однаковою галузевою структурою виробництва.



Вартісні показники дають можливість визначати економічну ефективність використання всієї площі землі в розрізі галузей (підгалузей) та в цілому по сільськогосподарському виробництву, а також об'єктивно оцінювати рівень використання земельних ресурсів у господарствах, які виробляють різні види продукції. Їх аналіз доповнюють показниками інтенсивності використання земельних ресурсів:

- ступінь господарського використання землі (розраховується діленням площі сільськогосподарських угідь на всю земельну площу господарства);
- ступінь розораності (розраховується діленням площі ріллі і багаторічних насаджень на площу сільськогосподарських угідь);
- ступінь використання ріллі (розраховується діленням площі посівів на площу ріллі);
- ступінь меліорованості (відношення площі меліорованих земель (зрошуваних, осушених) до площі сільськогосподарських угідь);
- питома вага інтенсивних культур (цукрових буряків, льону, картоплі, овочів, соняшнику, зернової кукурудзи, коноплі) у загальній посівній площі підприємства;
- щільність поголів'я тварин на 100 га угідь;
- відношення посівної площі до площі ріллі (за рахунок підпокровних, проміжних, поукісних культур цей коефіцієнт може перевищувати одиницю);
- частка посівів окремих культур у структурі посівних площ.

*Соціальну ефективність використання землі* слід розглядати як відношення отриманих соціальних результатів до витрат, що використовувалися на досягнення стратегічних цілей соціально-економічної системи та реалізації загальнодержавних, галузевих та індивідуальних інтересів. Соціальна ефективність землекористування характеризується розподілом між суспільством і державою земельної ренти, а також тим, як впливають на соціальну стабільність суспільства проблеми земельних відносин. При неможливості виконання кількісної оцінки ефекту проводиться якісна оцінку їх впливу. На рівні аграрного підприємства соціальну ефективність оцінюють за показниками:

- обсяг оплати праці з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь;
- плата за оренду 1 га земельної ділянки (паю), її відношення до грошової оцінки землі;
- повнота та своєчасність розрахунків з орендодавцями.

Від загального обсягу оплати праці працівників сільськогосподарського підприємства залежать відрахування у місцевий бюджет, що має значення для соціального розвитку населеного пункту в цілому. Також відрахування у місцевий бюджет залежать від розміру, повноти та своєчасності сплати орендної плати.

Екологічна ефективність використання землі проявляється у виробництві екологічно чистої продукції, динаміці вмісту гумусу та поживних речовин у ґрунті, темпах відновлення природної родючості ґрунту, динаміці шкідливих речовин у ґрунті, динаміці ерозійних процесів. Екологічна ефективність землекористування характеризується рівнем витрат енергії, а також рівнем стабільності й продуктивності агроєкосистеми та її основного компонента – земельних ресурсів. Екологічна ефективність землекористування тим вище, чим нижче рівень витрат енергії, стабільніша та продуктивніша агроєкосистема.

Аналіз ефективності використання землі в Україні свідчать про поступове зростання ефективності використання землі протягом 2010-2014 рр., особливо по продукції рослинництва (табл. 5.4).

Таблиця 5.4

**Ефективність використання землі в сільськогосподарських підприємствах України**

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. від 2010 р.,	
						+/-	%
Ступінь розораності, %	94,5	94,9	95,3	94,7	94,2	-0,2	x
Питома вага інтенсивних культур, %	36,1	40,9	46,6	46,5	49,0	12,9	x
Урожайність зернових та зернобобових культур, ц/га	27,6	39,0	33,4	43,0	47,5	19,9	72,1
Урожайність соняшнику, ц/га	15,4	19,0	17,4	22,8	20,5	5,1	33,1
Вироблено зерна на 100 га ріллі, ц	1548,0	2302,7	1860,0	2588,2	2586,5	1038,5	67,1
Вироблено насіння соняшнику на 100 га ріллі, ц	290,4	379,6	367,7	492,3	450,0	159,6	55,0
Вирощено великої рогатої худоби на 100 га с.-г. угідь, ц	8,5	8,3	8,6	8,6	7,8	-0,7	-7,8
Вирощено свиней на 100 га ріллі, ц	21,4	23,5	25,1	29,2	29,2	7,8	36,3
Вироблено молока на 100 га с.-г. угідь, ц	113,1	115,6	129,7	134,0	137,0	23,9	21,1
Вироблено яєць на 100 га зібраної площі зернових, тис. шт.	95,1	103,5	111,0	106,0	119,3	24,2	25,5
Вироблено валової продукції рослинництва на 1 га с.-г. угідь, грн	3244,97	4494,71	3974,27	5046,08	5135,53	1890,6	58,3
Вироблено валової продукції тваринництва на 1 га с.-г. угідь, грн	1324,76	1410,55	1497,77	1637,36	1631,66	306,9	23,2
Вироблено валової продукції на 1 га с.-г. угідь, грн	4569,73	5905,26	5472,03	6683,44	6767,19	2197,5	48,1
Виручка від реалізації продукції рослинництва на 1 га	2928,96	3848,43	5056,35	4788,05	7180,37	4251,4	145,2

с.-г. угідь, грн							
Виручка від реалізації продукції тваринництва на 1 га с.-г. угідь, грн	1034,09	1227,50	1368,53	1490,28	1746,33	712,2	68,9
Виручка від реалізації с.-г. продукції на 1 га с.-г. угідь, грн	3963,05	5075,92	6424,88	6278,33	8926,70	4963,7	125,2
Прибуток від реалізації продукції рослинництва на 1 га с.-г. угідь, грн	616,45	938,61	920,28	479,93	1621,91	1005,5	163,1
Прибуток від реалізації продукції тваринництва на 1 га с.-г. угідь, грн	74,49	141,06	171,28	151,10	206,32	131,8	177,0
Прибуток від реалізації с.-г. продукції на 1 га с.-г. угідь, грн	690,94	1079,66	1091,56	631,03	1828,23	1137,3	164,6
Орендна плата, грн/га	300,54	364,54	556,70	636,34	734,34	433,8	144,3
Диференціальний дохід (до сплати орендної палати), грн/га	506,55	1020,76	1330,60	335,26	1648,31	1141,8	225,4

Це позитивно характеризує інституційні зміни в агровиробництві, започатковані ще в 2000 р. Але досягнутий рівень ефективності використання землі нині ще порівняно низький, що свідчить про наявність резервів подальшого підвищення ефективності використання землі.

Ефективне використання сільськогосподарських угідь полягає, перш за все, в отриманні високих сталих урожаїв сільськогосподарських культур за умов мінімізації затрат на одиницю продукції, збереження і примноження продуктивної сили землі як аграрного ресурсу, її охорони і захисту як складової довкілля, відтворення корисних властивостей ґрунтового покриву.

Збільшення доходів підприємства за рахунок оптимізації та підвищення ефективності використання земельних ресурсів пов'язано з реалізацією резервів екстенсивного та інтенсивного характеру.

*Екстенсивні резерви* пов'язані зі збільшенням розмірів землекористування: додаткова оренда; купівля додаткових угідь; трансформація угідь. Планувати збільшення площі землекористування доцільно тим сільськогосподарським підприємствам, які досить ефективно використовують наявні угіддя й мають фінансові, трудові, матеріальні ресурси для господарювання на додаткових площах.

Збільшення площі землекористування здійснюється через додаткову оренду земельних паїв. Можливість її визначають, вивчаючи наміри власників паїв щодо продовження відносин з попередніми орендарями. Сільськогосподарському підприємству доцільно брати в оренду певний земельний масив, а не невелику ділянку (окремий пай), доступ до якої ускладнений чи використання якої через невеликі розміри недоцільне. Тому слід планувати співпрацю групами власників паїв, із сільськими громадами.

Збільшення площі використовуваних сільськогосподарських угідь може бути досягнуте й за рахунок трансформації одних видів земельних угідь у інші. Та, як зазначалося, реальні можливості таких операцій вкрай

обмежені. Якщо з тих чи інших причин сільськогосподарське підприємство не обробляє всю наявну в його розпорядженні ріллю, екстенсивним резервом є збільшення площі посівів за рахунок повного використання орних земель. Кількісно резерв їх збільшення визначається на основі площі необроблюваної ріллі.

*Резерви інтенсивного характеру* пов'язані з пошуком можливостей підвищення показників ефективності використання земельних ресурсів: підвищення урожайності сільськогосподарських культур; збільшення щільності поголів'я тварин на 100 га угідь; меліоративні заходи; запровадження раціональних сівозмін; інші агротехнічні заходи, зокрема, використання наукоємних та трудомістких технологій безполицевого обробітку з поєднанням прийомів обробітку ґрунту із сівбою в єдиному технологічному циклі та агрегаті, здебільшого у поєднанні з локальним внесенням добрив, що виключає оранку ґрунту, забезпечує збереження вологи та структури ґрунтового покриву (mini-till, strip-till, no-till).

Для підвищення продуктивності землі необхідно створити більш досконалий механізм охорони землі, який стимулював би землевласників і землекористувачів до дбайливішого використання та збереження землі як основного засобу виробництва. Значна кількість орендарів ведуть виробництво, не знаючи якісних параметрів орендованих земель, а власники не знають характеристик своєї власності. Орендарі часто не зацікавлені у виявленні орендодавцем дійсної якості угідь, а чинним законодавством не передбачається відповідальність за зменшення їх природної родючості. Доцільно встановити з боку держави жорстку матеріальну відповідальність землевласників і землекористувачів за погіршення якісних характеристик земельних ділянок. Встановлення цієї відповідальності задовольнить інтереси власників землі та підвищить з їх боку рівень довіри до орендаря та сприятиме стійкості його землекористування і підвищенню ефективності використання сільськогосподарських угідь

### **Питання для перевірки знань**

1. Характеристика землі як головного засобу виробництва. Родючість ґрунтів.
2. Розподіл та структура сільськогосподарських угідь.
3. Розвиток земельних відносин. Земельна реформа.
4. Земельний оборот. Ринок землі. Оренда землі.
5. Методи планування та їх сутність.
6. Державний земельний кадастр.
7. Види економічної оцінки земель. Нормативна грошова оцінка земель.
8. Експертна грошова оцінка земель.
9. Сутність та показники ефективності використання землі.
10. Шляхи підвищення ефективності використання землі.

## **Тема 6. Основний і оборотний капітал підприємства**

### ***6.1. Економічна сутність капіталу та виробничих фондів***

### ***6.2. Основні фонди підприємства та ефективність їх використання***

### ***6.3. Оборотні фонди і фонди обігу підприємства***

### ***6.4. Нематеріальні ресурси та активи підприємства***

#### **6.1. Економічна сутність капіталу та виробничих фондів**

**Капітал** (нім. **kapital**, від лат. **capitalis** – головний), це:

1) сукупні ресурси, що використовуються у підприємствах (акціонерний капітал, капітал товариства, авансований капітал): сума накопичених матеріальних благ, результат минулої (попередньої) і засіб для подальшої (майбутньої) виробничої чи комерційної діяльності. Розрізняють капітал виробничий і невиробничий, основний і обіговий, постійний (вартість засобів праці) і змінний (вартість робочої сили). Функціонує у формах промислового, торговельного і позичкового капіталу;

2) початкова сума коштів, призначених для здійснення підприємницької діяльності;

3) чиста вартість (вартість активів за мінусом суми зобов'язань);

4) вартість – носій додаткової вартості;

5) гроші, велика сума грошей (грошовий капітал).

Для реалізації своїх функцій власники капіталу використовують виробничі фактори, які можна поділяти на такі групи: трудові фактори, основний капітал, оборотний капітал, природні фактори, інформаційні фактори.

Виробничі фактори можна розглядати як джерело отримання доходу (прибутку) чи задоволення потреб. Для цього використовується поняття капіталу. У широкому розумінні капітал – це усе, що здатне давати дохід, або ресурси, створені людьми для виробництва товарів і послуг. Підприємці, купуючи на ринку товари – засоби виробництва і робочу силу, поєднують їх у процесі праці й після реалізації виробленого товару (продукції чи надання послуг), одержують більшу вартість, ніж була ними авансована.

**Авансований капітал** (від франц. **avancer** – виплачувати наперед) – це грошова сума (грошовий капітал) призначена для придбання засобів виробництва і найму робочої сили, які у майбутньому можуть забезпечити прибуток. Авансований капітал є своєрідним авансом, вкладеним у капітал, звідки й походить його назва.

Сукупність авансованих органічно взаємопов'язаних ресурсів, взятих на всіх стадіях їх кругообігу, що забезпечують функціонування підприємства за всіма напрямками його діяльності називається авансованим капіталом підприємства. Авансований капітал підприємства відображається у формі №1 «Баланс» і представлений необоротними активами, оборотними активами та витратами майбутніх періодів. Структура авансованого капіталу – це склад і процентне співвідношення його статей активу балансу.

Джерела формування авансованого капіталу: власні кошти підприємства, кредити банку, кошти за рахунок випуску власних облігацій, можуть бути пайові внески засновників підприємства, грошові кошти пожертвування, благодійні та спонсорські внески, акціонерний капітал інших юридичних і фізичних осіб, кошти отримані за рахунок оренди землі, техніки, поголів'я продуктивних тварин та багаторічних культурних насаджень та ін.

За належністю на правах власності розрізняють власний і позичковий капітал. Під власним капіталом розуміють частину авансованого капіталу, що сформована за рахунок власних джерел і кількісно визначається як різниця між його активами і зобов'язаннями (позичковим капіталом). Власний капітал формується переважно за рахунок нерозподіленого прибутку, тобто валового прибутку за вирахуванням сплачених податків, відсотків за кредит та дивідендів. Він включає статутний, пайовий та резервний фонди.

Позичковий (залучений) капітал формується на тимчасовій основі у вигляді довгострокової або (та) короткострокової позики у формі банківського кредиту та інше на умовах повернення і плати у формі процента.

Засоби виробництва і робочу силу у економічній теорії прийнято називати відповідно постійним і змінним капіталом. У свою чергу, постійний капітал з урахуванням цілеспрямованого використання й характеру кругообігу поділяється на основний і оборотний.

**Основний капітал** (необоротні активи) – це частина постійного капіталу, яка складається з вартості засобів праці та обертається протягом кількох періодів виробництва. Він переносить свою вартість частинами на вартість готового продукту. Конкретними формами основного капіталу на підприємстві є основні засоби, нематеріальні активи, фінансові інвестиції.

**Оборотний капітал** – це та частина постійного капіталу яка витрачається на придбання на ринку предметів праці (сировини, матеріалів, комплектуючих виробів) та оплату праці робочої сили і використовується в одному виробничому циклі.

У сільському господарстві виробництво продукції здійснюється на основі органічної єдності таких факторів, як земля, трудові ресурси, засоби і предмети праці.

Засоби праці – це комплекс речей за допомогою яких людина діє і впливає на предмети праці в процесі виробництва. Вони включають знаряддя праці (машини і обладнання, транспортні засоби і інструмент, прилади, двигуни та ін.), виробничі споруди і будівлі, продуктивну худобу, багаторічні насадження, дороги, лінії електропередачі, мости, канали та ін. Засоби праці безпосередньо не створюють масу продукції, в процесі виробництва зберігають свою натуральну форму і діють протягом багатьох циклів.

Предмети праці – це природна речовина на яку людина спрямовує свою діяльність у процесі праці з метою пристосування її для особистого або виробничого споживання. В процесі виробництва вони повністю

споживаються і формують масу готової продукції. Основними предметами праці в аграрних підприємствах є насіння, добрива, корми, палне, медикаменти, молодняк тварин, тощо.

Засоби і предмети праці в сукупності становлять засоби виробництва. Засоби виробництва підприємства виражені в грошовій формі, становлять його виробничі фонди. Виробничі фонди як економічна категорія відображають виробничі відносини з використання засобів виробництва в підприємстві. Виробничі фонди підприємства залежно від економічного значення в процесі виробництва, характеру обороту і способу перенесення вартості на створюваний продукт поділяються на основні і оборотні.

Основні виробничі фонди (основний капітал) – це засоби виробництва, які протягом тривалого часу беруть участь у процесі виробництва, зберігають натурально-речову форму і поступово, частинами переносять свою вартість на створюваний продукт.

Оборотні виробничі фонди – це засоби виробництва, які повністю споживаються протягом одного виробничого циклу, втрачають натурально-речову форму і повністю переносить свою вартість на створюваний продукт.

Продуктивні фонди підприємств, обслуговуючи процес виробництва, здійснюють оборот і проходять стадії виробництва і обігу. В зв'язку з цим, крім основних і оборотних виробничих фондів, є також фонди обігу. Фонди обігу включають готову до реалізації продукції, кошти на поточних рахунках, кошти в розрахунках та інші активи.

У сукупності оборотні фонди і фонди обігу становлять оборотні засоби сільськогосподарських підприємств. Отже, продуктивні фонди підприємств (виробничі фонди і фонди обігу) – це сукупність матеріальних і грошових засобів які обслуговують процес виробництва і обігу. При цьому виробничі фонди функціонують безпосередньо в сфері створення матеріальних благ, а фонди обігу – в сфері реалізації продукції і розрахунків.

## **6.2. Основні фонди підприємства та ефективність їх використання**

Ключовими компонентами основного капіталу є основні фонди підприємства, що становлять матеріальну основу виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг). Основні фонди підприємства за економічним значенням поділяються на виробничі і невиробничі.

До **основних виробничих фондів** підприємства (основний виробничий капітал) відносять засоби праці, які постійно функціонують у сфері матеріального виробництва (будівлі, споруди, передавальне устаткування; силові машини та обладнання; робочі машини та устаткування; вимірювальні прилади, інструменти і лабораторне обладнання; обчислювальна техніка; транспортні засоби; виробничий і господарський інвентар, який використовуються більше року або вартість якого перевищує встановлений рівень; робоча худоба; продуктивна худоба, багаторічні плодові насадження; інші основні фонди.

**Невиробничі основні фонди** підприємства (основний невиробничий капітал) не беруть безпосередньої участі у виробничому процесі, але відіграють важливу роль, створюючи сприятливі умови для життя і високопродуктивної праці працівників (житлово-комунальне і побутове обслуговування, організації культури, освіти, охорони здоров'я та інші).

У залежності від функцій у виробничому процесі і натурально-майновим ознакам **основні виробничі фонди** поділяються на:

1) будівлі, в яких здійснюються основні, допоміжні і підсобні виробничі процеси, а також адміністративні і господарські приміщення (цехи, майстерні, склади, гаражі та ін.);

2) споруди – інженерно-будівельні об'єкти, які виконують технічні функції з обслуговування процесу виробництва і не пов'язані зі зміною предмета праці (мости, водонапірні башти, естакади, шляхи та інші підсобні об'єкти);

3) передавальні пристрої – пристрої, за допомогою яких передаються електрична, теплова, механічна енергія, а також рідкі і газоподібні речовини (електро- і тепломережі, лінії зв'язку, газові мережі, водопроводи та інші пристрої, які не є складовою частиною будівлі);

4) машини й обладнання, у т. ч. робочі машини й обладнання (станки, преси, молоти, конвеєри та інше технологічне обладнання); силові машини й обладнання (генератори, електромотори, парові машини і турбіни, силові трансформатори та інше); вимірювальні та регулюючі пристрої і обладнання (призначені для регулювання виробничих процесів, виміру і контролю параметрів технологічних процесів, проведення лабораторних випробувань та інше); обчислювальна техніка (електронно-обчислювальні машини і прилади та інше); інші машини і обладнання, які не входять до перерахованих вище груп (пожежні машини, автоматизовані телефонні станції тощо);

5) транспортні засоби – засоби для переміщення людей і вантажів на території підприємства (автомобілі, вагони, електровози, електрокари та інше);

6) інструменти – беруть участь у здійсненні виробничого процесу (всі види інструментів, штампи, пристрої та інше), термін використання яких більше одного року, а вартість визначається законодавчо кількістю неоподаткованих мінімумів;

7) виробничий інвентар – слугує для полегшення виробничих операцій, створення належних умов праці, зберігання предметів праці тощо (робочі столи, верстаки, огорожі, стелажі, вентилятори та інше);

8) господарський інвентар – виконує функції по обслуговуванню виробництва і забезпечення умов для праці (столи, шафи, меблі офісні, факси, телефони та інше).

Податковим Кодексом України з метою розрахунку амортизації для визначення фінансового результату до оподаткування основні фонди та інші необоротні активи класифікуються наступним чином:



- група 1 – земельні ділянки;
- група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом;
- група 3 – будівлі, споруди, передавальні пристрої;
- група 4 – машини та обладнання;
- група 5 – транспортні засоби;
- група 6 – інструменти, прилади, інвентар, меблі;
- група 7 – тварини;
- група 8 – багаторічні насадження;
- група 9 – інші основні засоби;
- група 10 – бібліотечні фонди, збереження національного архівного фонду України;
- група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи;
- група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди;
- група 13 – природні ресурси;
- група 14 – інвентарна тара;
- група 15 – предмети прокату;
- група 16 – довгострокові біологічні активи.

Основні виробничі фонди поділяються на активну і пасивну частини. До *активної* частини відносяться основні фонди, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі (робочі машини і устаткування, інструмент, регулюючи пристрої та інше). До *пасивної* частини відносяться основні фонди, які створюють необхідні умови для здійснення процесу виробництва (будівлі, споруди, передавальні пристрої та інші). Співвідношення активної і пасивної частин основних виробничих фондів свідчить про виробничий потенціал підприємства.

На ефективність виробництва продукції значний вплив має структура основних виробничих фондів, під якою розуміється процентне співвідношення окремих складових (видів, груп) цих фондів у загальній вартості. Структура основних фондів змінюється як у динаміці так і залежно від спеціалізації підприємства та галузі виробництва. Тому є важливим встановити раціональну структуру фондів для підприємства – а значить і оптимальний рівень його фондооснащеності, відповідно до його виробничого напрямку (спеціалізації) з урахуванням природних умов.

Забезпеченість підприємства основними виробничими фондами і її рівень характеризуються фондозабезпеченістю та фондоозброєністю праці.

Фондозабезпеченість – це вартість основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення з розрахунку на площу сільськогосподарських угідь:

$$\Phi_{\text{заб}} = \frac{\overline{OF}_{\text{всг}}}{\Pi_{\text{сгу}}} \times 1000,$$

де  $\Phi_{\text{заб}}$  – фондозабезпеченість, грн/га;

$\overline{OF}_{\text{всг}}$  – середньорічна вартість основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення, тис. грн;  
 $P_{\text{сгу}}$  – площа сільськогосподарських угідь, га.

Фондоозброєність праці – це середньорічна вартість основних виробничих фондів з розрахунку на середньорічного працівника:

$$\Phi_{\text{озбр}} = \frac{\overline{OF}_{\text{всг}}}{\overline{Ч}_{\text{сг}}},$$

де  $\Phi_{\text{озбр}}$  – фондоозброєність, тис. грн/особу;

$\overline{OF}_{\text{всг}}$  – середньорічна вартість основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення, тис. грн;

$\overline{Ч}_{\text{сг}}$  – середньооблікова чисельність працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, осіб.

Облік та оцінка основних фондів здійснюється у натуральній та вартісній формі. Вони оцінюються за початковою, залишковою і відновлювальною вартістю.

Початкова або балансова вартість складається з фактичних витрат на придбання і доставку машин і обладнання, на підприємство, будівництво виробничих приміщень, вирощування багаторічних насаджень та основного стада продуктивної і робочої худоби або їх купівлю. Залишкова (балансова) вартість основних фондів визначається як різниця між їх початковою вартістю і сумою їх зносу. Відновлювальна вартість основних фондів встановлюється після їх переоцінки відповідно до нових виробничих умов поточного періоду (на час перевірки).

Основні виробничі фонди в процесі виробництва поступово зношуються, втрачають свою споживчу вартість. Розрізняють фізичний і моральний знос основних виробничих фондів. Фізичний знос – це втрата основними фондами своєї вартості і поступове перенесення її на вартість готової продукції. Моральний знос – це втрата основними фондами своєї вартості в результаті вдосконалення техніки і здешевлення її виробництва. Поступова втрата основними фондами своєї вартості в результаті зносу в процесі виробництва є основою для нарахування амортизації відповідно до встановлених норм і утворення амортизаційного фонду для їх відновлення.

Амортизація – це процес поступової втрати основними фондами своєї вартості і перенесення її на створювану продукцію або виконану роботу шляхом нарахування амортизаційних відрахувань.

Норма амортизації на повне відновлення (реновацію) основних фондів залежить від строку їх використання і обчислюється у відсотках до балансової вартості за формулою:

$$Na = \frac{B_6 - B_l}{B_6 \times T} \times 100,$$

де  $B_6$  – балансова вартість основних фондів, тис. грн;  
 $B_l$  – виручка від ліквідації основних фондів, тис. грн;  
 $T$  – амортизаційний період, років.

Період, протягом якого амортизаційний фонд дорівнює вартості основних фондів, характеризує час їх обороту.

Амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів:

1. Прямолінійний метод амортизації полягає у тому, що річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на очікуваний період часу використання об'єкта основних фондів. Нарахування амортизації проводиться щомісячно. Таким чином, при застосуванні прямолінійного методу вартість об'єкта, що амортизується, рівномірно списується (розподіляється) протягом терміну його корисного використання. Метод заснований на припущенні, що сума нарахованої амортизації залежить від терміну (тривалості) експлуатації об'єкта основних фондів.

Річна сума амортизаційних відрахувань є постійною величиною і розраховується за формулами:

$$Na^{проп} = \frac{OF^{перв} - OF^{лікв}}{T_{експл} \times OF^{перв}} \times 100,$$

де  $Na^{проп}$  – річна норма амортизації (пропорційний метод), %;  
 $OF^{перв}$  – первісна вартість основних фондів, тис. грн;  
 $OF^{лікв}$  – ліквідаційна вартість основних фондів, тис. грн;  
 $T_{експл}$  – період експлуатації основних фондів, роки.

$$Am_{рік}^{проп} = \frac{OF^{перв} \times Na^{проп}}{100},$$

де  $Am_{рік}^{проп}$  – амортизаційні відрахування за рік (пропорційний метод);  
 $OF^{перв}$  – первісна вартість основних фондів, тис. грн;  
 $Na^{проп}$  – річна норма амортизації (пропорційний метод), %.

2. Метод зменшення залишкової вартості полягає у визначенні річної суми амортизації об'єкту основних фондів виходячи із залишкової вартості такого об'єкту на початок звітного року чи з початкової вартості по введених протягом року об'єктах. Річна сума амортизаційних відрахувань визначається шляхом множення залишкової вартості об'єкта основних фондів на річну норму амортизації. Використання методу зменшення залишкової вартості при нарахуванні амортизації передбачає наявність ліквідаційної вартості об'єкта основних фондів. В протилежному випадку об'єкт основних фондів буде повністю «замортизований» протягом року.

При цьому річна норма амортизації розраховується за формулами:

$$Na_{звич}^{сп зал} = \left( 1 - \sqrt[T]{\frac{OF^{лікв}}{OF^{перв}}} \right) \times 100,$$

де  $Na_{звич}^{сп зал}$  – річна норма амортизації (звичайний метод зменшення залишкової вартості), %;

$T_{експл}$  – період експлуатації основних фондів, роки;

$OF^{перв}$  – первісна вартість основних фондів, тис. грн;

$OF^{лікв}$  – ліквідаційна вартість основних фондів, тис. грн.

$$Am_{звич рік}^{сп зал} = \frac{OF^{зал} (OF^{перв}) \times Na_{звич}^{сп зал}}{100},$$

де  $Am_{звич рік}^{сп зал}$  – амортизаційні відрахування за рік (метод зменшення залишкової вартості);

$OF^{перв}$  – первісна вартість основних засобів (використовується для 1-го року експлуатації), тис. грн;

$OF^{зал}$  – залишкова вартість основних засобів (використовується для 2-го та наступних років експлуатації, крім останнього), тис. грн;

$Na_{звич}^{сп зал}$  – річна норма амортизації (метод зменшення залишкової вартості), %.

3. Метод прискореного зменшення залишкової вартості є різновидом методу зменшення залишкової вартості. Норма амортизації в цьому випадку розраховується аналогічно нормі амортизації при використанні прямолінійного методу нарахування амортизації, тобто використовується подвійна ставка амортизаційних відрахувань, розрахована методом прямолінійного списання. Даний метод нарахування амортизації не припускає обов'язкової «наявності» ліквідаційної вартості об'єкта основних фондів. При цьому дотримуються правила, при якому сума амортизації останнього року розраховується таким чином, щоб залишкова вартість об'єкта в кінці експлуатаційного періоду була не менша його ліквідаційної вартості.

Річна сума амортизаційних відрахувань визначається за формулами:

$$Na_{приск}^{сп зал} = \frac{1}{T_{експл}} \times K_{приск} \times 100,$$

де  $Na_{приск}^{сп зал}$  – річна норма амортизації (метод прискореного зменшення залишкової вартості), %;

$T_{експл}$  – період експлуатації основних засобів, роки;

$K_{приск}$  – коефіцієнт прискорення.

$$Ам_{\text{приск рік}}^{\text{сп зал}} = \frac{ОФ^{\text{зал}}(ОФ^{\text{перв}}) \times На_{\text{приск}}^{\text{сп зал}}}{100},$$

- де  $Ам_{\text{приск рік}}^{\text{сп зал}}$  – амортизаційні відрахування за рік (метод прискореного зменшення залишкової вартості);  
 $ОФ^{\text{перв}}$  – первісна вартість основних фондів (використовується для 1 року експлуатації), тис. грн;  
 $ОФ^{\text{зал}}$  – залишкова вартість основних фондів (використовується для 2 та наступних років експлуатації, крім останнього), тис. грн;  
 $На_{\text{приск}}^{\text{сп зал}}$  – річна норма амортизації (метод прискореного зменшення залишкової вартості), %.

4. За кумулятивним методом річна сума амортизації визначається за формулами:

$$На_i^{\text{кумуля}} = \frac{T_{\text{експл}} + 1 - i}{K_{\text{ч}}} \times 100,$$

- де  $На_i^{\text{кумуля}}$  – річна (за  $i$ -й рік) норма амортизації (кумулятивний метод), %;  
 $T_{\text{експл}}$  – період експлуатації основних фондів, роки;  
 $i$  – рік, для якого визначається норма амортизації;  
 $K_{\text{ч}}$  – кумулятивне число (сума чисел років експлуатації).

$$Ам_i^{\text{кумуля}} = \frac{(ОФ^{\text{перв}} - ОФ^{\text{лікв}}) \times На_i^{\text{кумуля}}}{100},$$

- де  $Ам_i^{\text{кумуля}}$  – амортизаційні відрахування за рік (кумулятивний метод);  
 $ОФ^{\text{перв}}$  – первісна вартість основних фондів, тис. грн;  
 $ОФ^{\text{лікв}}$  – ліквідаційна вартість основних фондів, тис. грн;  
 $На_i^{\text{кумуля}}$  – річна (за  $i$ -й рік) норма амортизації (кумулятивний метод), %.

5. Виробничий метод використовується для окремих видів основних фондів, нарахування амортизації яких здійснюється на підставі сумарної кількості виробленої продукції об'єктом за весь період його експлуатації у відповідних одиницях виміру (одиницях виробленої продукції, відпрацьованих годинах, кілометрах пробігу та ін.). Сума амортизації за звітний період визначається як добуток фактичного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити з використанням об'єкту основних фондів.

$$На^{\text{виробн}} = \frac{ОФ^{\text{перв}} - ОФ^{\text{лікв}}}{ВП_{\text{очік}}},$$

- де  $На^{\text{виробн}}$  – виробнича ставка амортизації (виробничий метод);

ОФ<sup>перв</sup> – первісна вартість основних фондів, тис. грн;  
ОФ<sup>лікв</sup> – ліквідаційна вартість основних фондів, тис. грн;  
ВП<sup>очік</sup> – очікуваний обсяг валової продукції (робіт, послуг).

$$Ам_i^{\text{виробн}} = ВП_i^{\text{факт}} \times На^{\text{виробн}},$$

де Ам<sub>i</sub><sup>виробн</sup> – амортизаційні відрахування в звітному періоді (виробничий метод);  
ВП<sub>i</sub><sup>факт</sup> – фактичний обсяг валової продукції (робіт, послуг);  
На<sup>виробн</sup> – виробнича ставка амортизації(виробничий метод).

Амортизаційні відрахування в останньому році експлуатаційного періоду по другому та третьому методам визначаються не по відповідній формулі, а в розмірі недоамортизованої суми. Недоамортизована сума визначається як різниця між вартістю основних фондів, що підлягає амортизації, та накопиченою амортизацією з першого по передостанній рік. Вартість основних фондів, що підлягає амортизації, визначається як різниця між первісною та ліквідаційною вартостями.

Другий, третій і четвертий методи є методами прискореної амортизації. Метод амортизації обирається підприємством самостійно з урахуванням економічних вигод від його використання (зміни прибутку, податків, витрат від недоамортизації, витрат на ремонт, морального старіння). Але при цьому враховуються встановлені в Податковому Кодексі мінімально допустимі строки корисного використання основних фондів, зокрема: для будівель – 20 років, для споруд – 15 років, для передавальних пристроїв та багаторічних насаджень – 10 років, для тварин – 6 років, для машин, обладнання та транспортних засобів – 5 років, для інструментів, приладів, інвентарю та меблів – 4 роки, для електронно-обчислювальних машин і інформаційних систем – 2 роки.

Обраний метод амортизаційних відрахувань впливає на:

- величину амортизаційних відрахувань, розподіл її за роками і, як наслідок, на величину поточних витрат і прибутку підприємства;
- собівартість продукції – в бухгалтерському обліку;
- розмір прибутку для цілей оподаткування і величину податку у податковому обліку.

Застосування методів прискореної амортизації замість рівномірної сприяє зменшенню витрат від техніко-економічного старіння, прискорює процес оновлення діючих основних фондів, але поряд з цим призводить до підвищення собівартості продукції протягом першої половини амортизації.

Прямолінійний (рівномірний) метод нарахування амортизації використовується для основних фондів, які рівномірно зношуються впродовж терміну експлуатації, ступінь експлуатації – постійний, моральний знос – незначний.

Переваги використання прямолінійного методу нарахування амортизації:

- рівномірне формування амортизаційного фонду;
- стабільність у формуванні собівартості;
- простота розрахунку.

Недоліки використання прямолінійного методу нарахування амортизації:

- в умовах інфляції відбувається недоамортизація;
- непридатний для основних засобів, які швидко морально зношуються.

Нарахування амортизації за методами зменшення залишкової вартості (звичайний, прискорений та кумулятивний) використовується для основних фондів, які мають швидкий моральний і фізичний знос та при потребі в швидкому нагромадженні коштів. Додаткова умова для використання кумулятивного методу – корисний строк експлуатації основних фондів повинен вимірюватися цілим числом років.

Переваги нарахування амортизації за методами зменшення залишкової вартості:

- накопичення амортизаційного фонду відбувається в перші роки, що сприяє швидшому оновленню основних засобів;
- захищає від інфляції.

Недоліки нарахування амортизації за методами зменшення залишкової вартості:

- збільшення обсягів податку на прибуток в кінці терміну експлуатації (якщо обсяги виробництва залишаються постійними або зростають).

Виробничий метод нарахування амортизації використовується для активних основних фондів, які експлуатуються нерівномірно, виготовляється один вид продукції, кількість продукції точно вимірюється, моральний знос незначний (наприклад, обладнання в добувній промисловості).

Перевага нарахування амортизації виробничим методом:

- точне формування собівартості.

Недоліки нарахування амортизації виробничим методом:

- обмеження у сферах використання;
- при менших фактичних обсягах виробництва, ніж в плані, спостерігається недоамортизація.

Відновлення основних фондів може бути просте або розширене. Просте відновлення здійснюється шляхом ремонту, модернізації або заміни, розширене – в процесі технічного переозброєння, реконструкції й розширення діючих потужностей або спорудження нових виробничих об'єктів (цехів, виробництв, підприємств).

Ефективність відтворення основних фондів в значній мірі залежить від строків їх експлуатації, які мають бути оптимальними, тобто такими, які забезпечують найменші затрати суспільної праці на їхнє використання. На

практиці застосовується простий метод оптимізації строків експлуатації основних фондів – через мінімізацію суми середньорічного розміру амортизації та ремонтних витрат.

В процесі експлуатації конструктивні елементи устаткування та інших засобів праці спрацьовуються нерівномірно задовго до того, коли кожний з цих об'єктів стане непридатним для подальшого використання у виробничому процесі. Звідси виникає необхідність їх заміни або відновлення за допомогою періодичних ремонтів. Ремонт – комплекс операцій по відновленню дієздатності засобів праці шляхом усунення часткового фізичного спрацювання їхніх конструктивних елементів у натуральній формі. Відповідно до технічної складності та обсягу проведення ремонтних робіт розрізняють поточні, середні та капітальні ремонти.

Поточний ремонт передбачає проведення регулярних ремонтно-профілактичних робіт з метою усунення дрібних неполадок і запобігання фізичному спрацюванню. Метою капітального ремонту є максимально-можливе відновлення первісних техніко-експлуатаційних параметрів основних засобів праці. Особливим видом проведення ремонтних робіт є відновлювальний ремонт, необхідність у проведенні якого виникає внаслідок стихійного лиха (землетрусу, пожежі, повені). Відновлювальний ремонт відносять до капітального будівництва та фінансують за рахунок страхового (резервного) фонду.

На підприємствах застосовують типові системи технічного обслуговування і ремонту основних засобів праці, розробляються графіки їх проведення (з урахуванням відповідних нормативів відпрацьованих годин, виготовлення продукції та ін.) та складаються кошториси витрат на їх здійснення.

Але відповідно до положення (стандарту) бухгалтерського обліку, витрати на ремонт основних засобів, наслідком якого є тільки відновлення первинного ресурсу, незалежно від їх величин, відносять на собівартість продукції, а витрати, наслідком ремонту яких є підвищення їх продуктивності (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), відносять на збільшення їх балансової вартості.

Для економічної оцінки ефективності витрат на капітальний ремонт порівнюють два альтернативні варіанти:

- перший – капітальний ремонт фізично зношеної машини (чи іншого основного засобу праці) і продовження строку її використання на один ремонтний цикл;
- інший – заміна машини, що потребує проведення капітального ремонту, на нову.

Для цього для кожного варіанту визначають загальну величину витрат і витрат. Умову ефективності витрат на капітальний ремонт можна виразити нерівністю:

$$V_{кр} + \Delta V_e < V_{нм} \times \alpha \times \beta + V_{на},$$

де  $V_{кр}$  – витрати на очікувальний ремонт;



$\Delta B_e$  – перевищення експлуатаційних витрат щодо капітально відремонтованої машини над витратами щодо нової машини;  
 $B_{нм}$  – вартість придбання та встановлення нової машини;  
 $B_{на}$  – витрати від недоамортизованої машини;  
 $\alpha$  – коефіцієнт, що характеризує співвідношення продуктивності;  
 $\beta$  – коефіцієнт тривалості ремонтного циклу діючої та нової машини.

Показник ефективності ступеня витрат на капітальний ремонт визначається за формулою:

$$e_p = 1 - \frac{B_{кр} \times \Delta B_c}{B_{нм} \times \alpha \times \beta + B_{на}}$$

За додатних значень показника ( $e_p$ ) капітальний ремонт основних фондів (машин, устаткування) є економічно виправданим, за від'ємних – недоцільним.

Модернізація діючого виробничого устаткування означає його вдосконалення з метою запобігання техніко-економічного старіння та підвищення його експлуатаційних параметрів до рівня сучасних вимог.

До прогресивних форм відтворення основних виробничих фондів підприємств належить перш за все реконструкція та технічне переозброєння. Реконструкція діючого підприємства – це проведення за єдиними проектом повного або часткового переобладнання виробництва без побудови нових і розширення діючих основних цехів з побудовою при необхідності нових обслуговуючих підрозділів. У залежності від обсягу виконаних робіт реконструкція виробництва підприємства класифікується таким чином:

- мала – коефіцієнт оновлення основних фондів менший 0,2;
- середня – коефіцієнт оновлення основних фондів від 0,2 до 0,4;
- повна – коефіцієнт оновлення основних фондів понад 0,4.

Перевагу підприємства віддають малій та середній реконструкції. Затрати на проведення малої реконструкції підприємства окупаються не довше ніж за півроку, при середній – термін окупності затрат досягає одного року. При повній реконструкції термін окупності затрат становить в середньому більше трьох років. Досвід проведення робіт з реконструкції промислових підприємств свідчить про те, що основні показники їх діяльності поліпшуються після всіх видів проведення реконструкції, однак у найбільшій мірі – після малої і середньої реконструкції.

До технічного переозброєння відноситься комплекс заходів по підвищенню техніко-організаційного рівня виробництва, його механізації і автоматизації, по модернізації та заміні застарілого і фізично зношеного обладнання новим, більш прогресивним. При даній формі відтворення основних виробничих фондів оновлюється їх активна частина. Заходи з технічного переозброєння на підприємстві розробляються щорічно, а їх

реалізація здійснюється згідно з планом технічного розвитку. Оновлення машин і обладнання при цьому проводиться без збільшення виробничих площ підприємства і при скороченні чисельності працівників. Приріст виробничих потужностей підприємства в результаті технічного переозброєння досягається шляхом зниження машиномісткості виготовлення продукції.

Збільшення частки нового, досконалішого обладнання забезпечує скорочення виробничого циклу і на цій основі – зниження машиномісткості виробництва продукції, а в кінцевому результаті – зростання виробничої потужності підприємства при наявних виробничих площах (без їх розширення) та інше.

Поряд з оновленням машин і обладнання при здійсненні технічного переозброєння необхідно проводити їх модернізацію (вдосконалення). Модернізація є постійним фактором удосконалення матеріально-технічної бази підприємства та нарощування його виробничої потужності. Проведення модернізації вважається ефективним, якщо продуктивність та інші параметри модернізації техніки досягають рівня нових машин або перевищують його.

Проведення комплексної модернізації багатьох видів виробничого устаткування збільшує його продуктивність на 30-50 %, а витрати не перевищують половини їх початкової вартості (як нових). Метод визначення ефективності витрат на проведення модернізації такий самий як і витрат на проведення капітального ремонту.

Коефіцієнт ефективності витрат проведення модернізації капітального ремонту визначається за формулою:

$$e_m = 1 - \frac{V_{кр} + V_{ам} + \Delta V_c}{V_{нм} \times \alpha \times \beta + V_{на}}$$

де  $V_{ам}$  – витрати на амортизацію.

При цьому величини показників  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $V_{на}$ , що входять у формулу визначення показника ступеня ефективності витрат на капітальний ремонт і необхідно визначити за даними модернізованої та нової машини.

Для підприємств, які є економічно слабкими, важливими напрямком розширеного, а іноді і простого відтворення основних засобів виробництва, може бути лізинг. Лізинг (як відмічено в Законі України «Про лізинг») – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Розрізняють два види лізингу: фінансовий і оперативний.

Фінансовий лізинг трактується як лізингова угода, в результаті якої лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від

лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший від строку, на який амортизується 60 % вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання угоди. Із завершенням строку угоди фінансового лізингу об'єкт лізингу переходить у власність лізингоодержувача або викупується ним за залишковою вартістю.

Оперативний лізинг – лізингова угода, якою передбачається передача лізингоодержувачу на його замовлення від лізингодавця об'єкта лізингу у платне користування на строк, менший від строку, за який амортизується 90% вартості об'єкта лізингу. Після завершення строку угоди оперативного лізингу об'єкт його повертається лізингодавцю.

Вартість майна за умови купівлі його в кредит визначається з урахуванням таких трьох обставин:

- виплати процентів за кредит включаються у виробничі витрати;
- взявши кредит, підприємство повертає його за рахунок прибутку, після оподаткування;
- придбавши у кредит основний засіб, підприємство нараховує на нього амортизацію, яка є елементом витрат, а тому на її величину зменшується об'єкт оподаткування податком на прибуток.

В Україні на ринку лізингу в 2013 р. діяло 256 юридичних осіб-лізингодавців, а до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 124 фінансові компанії, що надають послуги з фінансового лізингу. Незважаючи на це, активно працюють на ринку не більше 20-30 компаній. В 2014 р. в Україні діяло 26,4 угод фінансового лізингу на 59,4 млрд грн. На жаль, лізингові послуги ще не стали популярними серед українських підприємців. Так, загальний обсяг лізингових угод в Україні становив лише 0,2 % від ВВП, на той час, як у країнах ЄС він на порядок вищий – 2 %.

Економічна ефективність використання основних виробничих фондів характеризується фондівіддачею, фондомісткістю продукції та нормою прибутку.

Фондовіддача – це вартість валової продукції в розрахунку на одну гривню середньорічної вартості основних виробничих фондів:

$$\Phi_{\text{в}} = \frac{\text{ВП}_{\text{сг}}}{\overline{\text{ОФ}}_{\text{всг}}^{\text{перв}}},$$

де  $\Phi_{\text{в}}$  – фондівіддача;

$\text{ВП}_{\text{сг}}$  – валова продукція сільського господарства в порівняних цінах, тис. грн;

$\overline{\text{ОФ}}_{\text{всг}}^{\text{перв}}$  – середньорічна первісна вартість основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення, тис. грн.

Фондомісткість – це середньорічна вартість основних виробничих фондів в розрахунку на одну гривню валової продукції (обернений показник фондівіддачі):

$$\Phi_M = \frac{\overline{OF}_{\text{Всг}}^{\text{перв}}}{\text{ВП}_{\text{сг}}},$$

де  $\Phi_M$  – фондомісткість;

$\overline{OF}_{\text{Всг}}^{\text{перв}}$  – середньорічна первісна вартість основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення, тис. грн;

$\text{ВП}_{\text{сг}}$  – валова продукція сільського господарства в порівняних цінах, тис. грн.

Норму прибутку визначають як відношення прибутку (підприємства, цеху) до суми середньорічної вартості основних і оборотних виробничих фондів:

$$N_{\text{п}} = \frac{\text{П}}{\overline{OF}_{\text{В}}^{\text{перв}} + \overline{ОбФ}} \times 100,$$

де  $N_{\text{п}}$  – норма прибутку, %;

$\text{П}$  – прибуток від реалізації продукції, виконання робіт та надання послуг, тис. грн;

$\overline{OF}_{\text{В}}^{\text{перв}}$  – середньорічна первісна вартість основних виробничих фондів, тис. грн;

$\overline{ОбФ}$  – середньорічна вартість оборотних (виробничих) фондів, тис. грн.

Основними шляхами підвищення ефективності використання основних виробничих фондів є такі:

- поліпшення технічного обслуговування машинно-тракторного парку;
- удосконалення засобів праці, підвищення їх надійності та довговічності;
- скорочення та ліквідація внутрішньо-змінних простоїв за рахунок підвищення рівня організації праці;
- підвищення коефіцієнта змінності роботи машинно-тракторного парку та інших основних засобів виробництва;
- впровадження ресурсозберігаючих і безвідходних технологій виробництва продукції та підвищення її якості;
- удосконалення конструкції машин, устаткування і виробів;
- своєчасне і якісне проведення робіт з технології виробництва продукції (проведення весняно-польових робіт, збирання урожаю та ін.);
- впровадження комплексної механізації і автоматизації виробничих процесів;
- впровадження прогресивних методів організації і оплати праці та управління виробництвом;
- оптимізація структури основних фондів;
- забезпечення оптимального співвідношення основних і оборотних засобів;
- поглиблення спеціалізації і концентрації виробництва;

- створення належних умов зберігання і використання основних фондів;
- здешевлення будівництва приміщень, споруд та ін.;
- підвищення кваліфікації кадрів та їх мотивації і відповідальності за ефективність використання основних засобів виробництва та ін.

Ефективне використання основних засобів та виробничих потужностей підприємства в значній мірі залежить від того, якою мірою реалізується екстенсивні і інтенсивні фактори кращого їх використання. Поліпшення використання основних засобів виробництва і виробничих потужностей підприємства означає: по-перше, збільшення часу функціонування основного устаткування; по-друге, підвищення питомої ваги діючого устаткування на підприємстві.

Інтенсивне поліпшення використання основних засобів виробництва та виробничих потужностей підприємства (цеху) передбачає підвищення ступеня завантаження устаткування в одиниці часу. Це може бути досягнуто шляхом модернізації діючого устаткування, машин і механізмів, установлення оптимального режиму їх роботи, а також за рахунок технічного удосконалення засобів праці та технології виробництва, скорочення терміну досягнення проектної потужності (продуктивності) техніки, удосконалення організації і управління виробництвом, підвищення кваліфікації та професійної майстерності працівників тощо.

### **6.3. Оборотні фонди і фонди обігу підприємства**

Оборотні фонди і фонди обігу в сукупності становлять оборотні засоби підприємства, які за своїх економічним змістом визначають категорію оборотного капіталу (сукупність оборотних фондів і фондів обігу називається оборотним капіталом). Оборотний капітал у процесі виробництва і реалізації відіграє незамінну роль і є одним із найважливіших факторів, що значно впливає на собівартість продукції. Він представлений такими активами, що призначені для виробничого споживання чи реалізації протягом операційного циклу, або протягом 12 міс. (року) з дати балансу, а також грошовими капіталами та їх еквівалентами. Операційний цикл – це проміжок часу з моменту придбання виробничих запасів для здійснення господарської діяльності до часу отримання коштів від реалізації виробничої, чи за їх участю, продукції.

Оборотні фонди – це грошовий вираз предметів праці, що знаходяться в стадії виробничих запасів і незавершеного виробництва, які беруть участь лише в одному циклі виробництва і повністю переносять свою вартість на вироблену продукцію (насіння, добриво, паливо корми та ін.). З економічного погляду оборотні фонди є авансованою вартістю на стадії виробництва. Оборотні виробничі фонди поділяються на виробничі запаси і незавершене виробництво.

Виробничі запаси – це предмети праці, що не вступили в процес виробничого споживання (запаси насіння, кормів, добрив запасних частин, дрібного інвентарю, тощо).

Незавершене виробництво – це частина оборотних фондів, що вже продуктивно спожиті і перебувають у стадії виробництва (витрати під урожай озимих наступного року: оранка, внесення добрив і посів озимих та ін.; молодняк тварин і тварини на відгодівлі; витрати на незакінчений ремонт техніки; незакінчене будівництво тощо).

Фонди обігу підприємств включають готову до реалізації продукцію, кошти в касі і на рахунках у банку, а також, кошти в розрахунках. Отже, оборотні засоби підприємства – це кошти які постійно вкладаються в оборотні виробничі фонди і фонди обігу. Оборотні засоби поповнюються і збільшуються за рахунок прибутку, кредиту та інших тимчасових залучень коштів.

Оборотні кошти здійснюють безперервний кругообіг у якому розрізняють три стадії:

- 1) оборотні засоби змінюють грошову форму і переходять у виробничі запаси;
- 2) в процесі виробництва матеріальні оборотні засоби набувають форми готової продукції;
- 3) продукція реалізується і товарна форма знову набуває грошової.

Оборотні фонди одночасно перебувають на всіх стадіях кругообігу, що забезпечує безперебійну роботу підприємства. Значна частина оборотних фондів (насіння, корми, органічні добрива) створюється в сільському господарстві, в процесі кругообігу не набуває товарної форми і надходить безпосередньо у виробниче споживання.

Оборотні засоби за способом організації поділяються на нормовані і ненормовані. До ненормованих належать кошти в розрахунках, дебіторська заборгованість і рахунки у банку.

Нормування оборотних засобів передбачає визначення норм їх запасу в днях нормативів оборотних засобів в грошовому виразі в цілому, в тому числі і по кожному елементу. Воно має вирішувати два основних завдання. Перша – постійно підтримувати необхідну відповідність між розміром оборотних засобів підприємства і потребою в них для забезпечення мінімально необхідних запасів матеріальних цінностей. Друге завдання – на основі нормування оборотних засобів управляти розмірами їх запасів. Нормування оборотних засобів дає змогу виявити їх додаткові внутрішні резерви, скоротити тривалість виробничого циклу і швидше реалізувати готову продукцію, сформувати раціональне матеріально-технічне постачання та ін. Нормування оборотних засобів здійснюється по трьом основним позиціям:

- 1) нормування оборотних засобів на сировину, матеріали, покупні вироби, норма яких розраховується як сума часу в днях на: перебування оплачених підприємством матеріальних цінностей в дорозі; необхідного для

вивантаження, приймання і складування на підприємстві; необхідного для підготовки матеріальних ресурсів до виробничого використання; перебування матеріальних ресурсів у складі поточного і страхового запасів;

2) нормування оборотних засобів на незавершене виробництво, норма яких розраховується за формулою:

$$N_{\text{НВ}} = V_{\text{СД}} \times T_{\text{ВЦ}} \times k ,$$

де  $V_{\text{СД}}$  – середньоденні витрати, грн;

$T_{\text{ВЦ}}$  – тривалість циклу виробництва продукції, днів;

$k$  – коефіцієнт нарощування витрат.

3) нормування оборотних засобів на готову продукцію, норматив якого розраховується:

$$N_{\text{ГП}} = V_{\text{СДВ}} \times N_{\text{озд}} ,$$

де  $V_{\text{СДВ}}$  – середньоденний випуск кожного виробу по виробничій собівартості, грн;

$N_{\text{озд}}$  – норма оборотних засобів, днів.

За джерелами походження оборотні засоби поділяють на власні та позичкові.

Сукупний норматив (ліміт) оборотних засобів підприємства на плановий період становить їх суму нормативів по основним позиціям. Основними показниками, які характеризують економічну ефективність використання оборотних засобів є коефіцієнт оборотності (кількість оборотів за рік), тривалість одного обороту в днях та показники матеріаломісткості і матеріаловіддачі.

Коефіцієнт оборотності визначається за формулою:

$$K_{\text{об}} = \frac{B}{\overline{\text{Об}}_{\text{зас}}} ,$$

де  $K_{\text{об}}$  – коефіцієнт оборотності оборотних засобів;

$B$  – виручка від реалізації продукції, виконання робіт та надання послуг, тис. грн;

$\overline{\text{Об}}_{\text{зас}}$  – середня вартість оборотних засобів, тис. грн.

Тривалість одного обороту визначається за формулою:

$$T_{\text{об}} = \frac{\overline{\text{Об}}_{\text{зас}}}{B} \times d ,$$

де  $T_{\text{об}}$  – тривалість одного обороту оборотних засобів, дні;

$\overline{\text{Об}}_{\text{зас}}$  – середня вартість оборотних засобів, тис. грн;

$V$  – виручка від реалізації продукції, виконання робіт та надання послуг, тис. грн;

$d$  – тривалість досліджуваного періоду (рік – 360 днів, квартал – 90 днів, місяць – 30 днів).

Показник матеріаломісткості визначається:

$$M_{\text{мсг}(p,m)} = \frac{MЗ_{\text{сг}(p,m)}}{ВП_{\text{сг}(p,m)}},$$

де  $M_{\text{мсг}(p,m)}$  – матеріаломісткість 1 грн продукції сільського господарства (рослинництва, тваринництва), грн;

$MЗ_{\text{сг}(p,m)}$  – матеріальні затрати на виробництво продукції сільського господарства (рослинництва, тваринництва), тис. грн;

$ВП_{\text{сг}(p,m)}$  – валове виробництво в порівняних цінах продукції сільського господарства (рослинництва, тваринництва), тис. грн.

Показник матеріаловіддачі визначається:

$$M_{\text{в сг}(p,m)} = \frac{ВП_{\text{сг}(p,m)}}{MЗ_{\text{сг}(p,m)}},$$

де  $M_{\text{в сг}(p,m)}$  – віддача 1 грн матеріальних затрати на виробництво продукції сільського господарства (рослинництва, тваринництва), грн;

$MЗ_{\text{сг}(p,m)}$  – матеріальні затрати на виробництво продукції сільського господарства (рослинництва, тваринництва), тис. грн;

$ВП_{\text{сг}(p,m)}$  – валове виробництво в порівняних цінах продукції сільського господарства (рослинництва, тваринництва), тис. грн.

Основними шляхами підвищення ефективності використання оборотних коштів є такі:

- скорочення тривалості виробничого циклу;
- прискорення реалізації готової продукції;
- оптимізація запасів ресурсів і незавершеного виробництва;
- поліпшення організації матеріально-технічного забезпечення;
- зниження матеріаломісткості продукції;
- раціональне використання матеріальних ресурсів;
- підвищення якості сировини, матеріалів для готової продукції;
- удосконалення виробничих процесів і впровадження нових прогресивних технологій;
- впровадження прогресивних форм організації і оплати праці з урахуванням стимулів поліпшення використання матеріальних ресурсів;
- режим економії оборотних засобів тощо.



## 6.4. Нематеріальні ресурси та активи підприємства

У своїй господарській діяльності, поряд із застосуванням матеріальних ресурсів, підприємство все більше застосовує нематеріальні ресурси, значення яких в умовах зростаючої конкуренції та з подальшим розвитком науково – технічного прогресу невпинно зростає.

Нематеріальні ресурси – це складова потенціалу підприємства, яка здатна забезпечувати йому економічну користь(економічний ефект) протягом тривалого періоду, але при цьому позбавлена матеріальної основи здобування доходів та характеризується невизначеністю цих доходів від їх використання. Нематеріальні ресурси підприємств характеризують сукупність об'єктів інтелектуальної власності (інтелектуального капіталу). Нематеріальні ресурси класифікуються за правовою ознакою і ознакою цілісності.

До класифікації нематеріальних ресурсів за правовою ознакою належать:

1. Об'єкти авторського права:
  - твори науки – письмові твори наукового, технічного та прикладного характеру (книги, статті, брошури, комп'ютерні програми тощо), ескізи, креслення, твори літератури, твори мистецтва та ін.;
  - комп'ютерні програми, бази даних.
2. Об'єкти суміжних прав:
  - виконавці (актори, співаки, музиканти); виробники фонограм; організації теле-, радіо- ефіру; гудвіл (ділова репутація).
3. Об'єкти науково-технічної інформації:
  - науково-технічна інформація; наукові відкриття.
4. Об'єкти промислової власності:
  - винаходи, корисні моделі;
  - промислові зразки;
  - знаки для товарів та послуг;
  - сорт рослин;
  - раціоналізаторські пропозиції, фірмові найменування;
  - ноу-хау;
  - порода тварин;
  - способи захисту від недобросовісної конкуренції;
  - найменування місця походження товарів;
  - секретні об'єкти промислової власності.
5. Об'єкти природного середовища:
  - земельні ділянки;
  - надра;
  - геологічна та інша інформація про навколишнє середовище;
  - інші природні ресурси.
6. Об'єкти права користування:
  - монопольне становище на ринку; економічні та інші привілеї.

До класифікації нематеріальних ресурсів за ознакою цілісності належать:

1. Нематеріальні ресурси, невіддільні від підприємства: системи та методи функціонування; сукупність постійних клієнтів; репутація підприємства; переваги територіального розміщення тощо;

2. Нематеріальні ресурси, невіддільні від індивіда: особиста репутація; особисті професійні якості, комерційні здібності; талант, ерудиція, інтелект тощо;

3. Нематеріальні ресурси, невіддільні ні від підприємства, ні від індивіда: фірмові найменування; фабричні марки та клейма; товарні знаки; секретні рецепти та технології; технологічно – технічні бібліотеки; авторські права; креслення тощо.

Зацікавленість до нематеріальних ресурсів як комплексу найважливіших ресурсів підприємства постійно зростає. Це пов'язано із посиленням конкурентної боротьби за лідерство в глобальному масштабі, розширенням сфери послуг, прискоренням науково-технічного розвитку, повільним (у порівнянні з матеріальними ресурсами) знеціненням нематеріальних ресурсів та ін.

Вартість нематеріальних активів відображається в балансі підприємства. Вартість деяких видів нематеріальних ресурсів може в декілька разів перевищувати продажну ціну підприємства по вартості його активів, наприклад, вартість товарних знаків. Володіння торговою маркою еквівалентно володінню капіталом.

Нематеріальні ресурси підприємства поділяються на придбані (закуплені), наприклад, патенти, ліцензії, товарні знаки тощо і напрацьовані, представлені навиками і компетенціями. Нематеріальні ресурси, в залежності від їх природи і деяких інших характерних рис, по різному захищені законами.

Нематеріальні активи – це права на використання об'єктів інтелектуальної власності та обмежених ресурсів у господарській діяльності з метою одержання доходу. Слід відмітити, що нематеріальні активи відрізняються від нематеріальних ресурсів певними характеристиками. Нематеріальні ресурси виступають як об'єкти інтелектуальної власності, що є результатами творчої діяльності людини, нематеріальні активи становлять право власності та захисту доступу до нематеріальних ресурсів, а також інші майнові права.

До складу нематеріальних активів включають декілька їх груп:

1) права на об'єкти промислової власності (на винаходи, промислові зразки, на захист від недобросовісної конкуренції, на породу тварин, на сорт рослин та ін.);

2) права на об'єкти авторського та сумісного права (на літературні та музичні твори, твори архітектури, на фотографію, виконання твору, організації мовлення та ін.);

3) права на знаки для товарів, послуг (на товарний знак, знак обслуговування, фірмову назву тощо);

4) права на використання підприємством нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності (на раціоналізаторські пропозиції, на «ноу-хау», на комерційну таємницю);

5) права користування природними ресурсами (надрами, землею, водою, тощо);

6) права користування майном (будівлею, земельною ділянкою на оренду приміщення та ін.);

7) права користування іншими нематеріальними активами (інформації, економічних та інших привілеїв тощо).

Права власності на винаходи, корисні моделі та промислові зразки засвідчуються патентом. Патент – це охоронний документ, виданий державним органом (патентним відомством), який підтверджує право його власника на відповідний об'єкт промислової власності.

Передача права власності на використання нематеріальних ресурсів іншим особам здійснюється у форматі ліцензійної угоди. Ліцензією називається дозвіл на використання нематеріального ресурсу протягом певного терміну за обумовлену винагороду (плату).

Ліцензійна угода – це договір, згідно з яким власник нематеріальних ресурсів (ліцензіар) передає іншій особі (ліцензіату) ліцензію на використання своїх прав на патенти, товарні знаки, «ноу-хау» тощо. Є добровільні види ліцензії та примусові.

За використання об'єкта ліцензійної угоди ліцензіат сплачує ліцензіару певну винагороду. Складність визначення ліцензійної винагороди пояснюється неможливістю однозначно встановити комерційну цінність об'єктів промислової власності до їх практичної реалізації. Тому на практиці використовують три основні види ліцензійних платежів: паушальні платежі; роялті; комбіновані платежі.

Паушальний платіж – це виплата ліцензійної винагороди у вигляді зафіксованої у ліцензійній угоді суми одноразово або на виплат. Переваги паушальних платежів для ліцензіара полягають: у можливості за короткий термін отримати кошти, які відшкоднують витрати на розроблення науково-технічного досягнення; у відсутності необхідності здійснювати контроль за діяльністю ліцензіата. Разом з тим паушальний платіж має і суттєві недоліки – він не відбиває дійсної вартості наданого на об'єкт промислової власності дозволу, оскільки не враховує реальні прибутки ліцензіата, а також можливе розширення обсягу його використання.

Основним видом ліцензійних платежів у світовій практиці є роялті. Роялті – це періодичні виплати ліцензійної винагороди впродовж усього терміну дії ліцензійного договору у вигляді зафіксованих у договорі процентних відрахувань від визначеної бази. За базу роялті можна взяти вартість виробленої продукції, собівартість продукції, одиницю товару, ціну виробу, прибуток тощо. Ставка роялті може бути фіксованою або змінною. В

останньому разі розмір винагороди диференціюється залежно від терміну дії угоди, обсягу виробництва і збуту ліцензованої продукції або цін її реалізації.

Комбіновані (змішані) платежі (кост-пласт) – це виплата ліцензійної винагороди у вигляді періодичних платежів у поєднанні з паушальними. За змішаного виду платежів первинний (паушальний) платіж може вноситись як одноразово, так і на виплат, але, як правило, до початку виробництва і збуту ліцензованої продукції. Інша частина ліцензійної винагороди у вигляді роялті підлягає виплаті у процесі комерційного використання об'єкта ліцензії.

Придбані та створені нематеріальні активи зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю, яка може розраховуватися за собівартістю, за купівельною вартістю та за справедливою (ринковою) вартістю. Згідно з Національними стандартами бухгалтерського обліку в Україні первісна вартість придбаних нематеріальних активів складається з ціни (вартості) придбання (крім отриманих торговельних знижок), мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з його придбанням та доведенням до стану, у якому він придатний для використання за призначенням.

Первісна вартість нематеріальних активів, створених на підприємстві, визначається за собівартістю, яка включає прямі витрати на оплату праці, прямі матеріальні витрати та інші витрати безпосередньо пов'язані зі створенням їх та приведення до стану придатності використання за призначенням (оплата реєстрації юридичного права, патентів, ліцензій та ін.). Первісна вартість придбаних нематеріальних активів у результаті обміну, безплатного отримання, внесення до статутного фонду, об'єднання підприємств, оцінюється за їхньою справедливою (ринковою) вартістю.

Нематеріальні активи, як і основні засоби, амортизуються в процесі експлуатації. Амортизація нематеріальних активів включається в собівартість продукції по нормах амортизаційних відрахувань. Метод амортизації нематеріального активу обирається підприємством самостійно (як для основних фондів), виходячи з умов отримання майбутніх економічних вигод. Якщо такі умови визначити неможливо, то амортизація нараховується із застосуванням прямолінійного методу.

Строк корисного використання рівний тому періоду, на який видані патент, свідоцтво або інший документ, який обмежує використання об'єктів інтелектуальної власності. Податковим Кодексом України встановлено, що для прав на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин строк дії права користування повинен бути не меншим 5 років, а для право на твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, бази даних – не менше 2 років.

Якщо відповідно до правовстановлюючого документа строк дії права користування нематеріального активу не встановлено, такий строк корисного використання визначається платником податку самостійно, але не може становити менше двох та більше 10 років.

Згідно з міжнародними стандартами (МСО) використовуються такі три основні підходи до визначення ринкової вартості об'єктів нематеріальних активів:

1. Ринковий підхід, який реалізується за допомогою: методу порівняльного аналізу продажу (порівняння об'єкта інтелектуальної власності з вартістю аналогічних об'єктів, які були на ринку); методу звільнення від роялті (має за основу умовне припущення, що інтелектуальна власність підприємства йому не належить, а додатковий прибуток від її використання є частиною виручки, яка мала би бути виплачена у вигляді роялті власникові цієї власності);

2. Прибутковий підхід, який виходить з припущення, що економічна цінність конкурентного нематеріального активу на поточний момент обумовлюється розміром доходів, які сподіваються отримати від нього в майбутньому, при цьому застосовуються метод капіталізації прибутків, метод дисконтування майбутніх грошових потоків (чистий прибуток від використання об'єкта і величина його амортизації);

3. Витратний, який полягає в розрахунку витрат на відтворення нематеріальних активів і має такі різновиди: метод початкових витрат, за якими вартість нематеріальних активів визначається за бухгалтерською звітністю підприємства за кілька останніх років; метод вартості заміщення характеризується тим, що максимальна вартість нематеріальних активів визначається мінімальною ціною придбання активу аналогічної корисності або споживчої вартості; метод відновної власності – найбільш прийнятий метод, за яким відновна вартість нематеріального активу визначається як сума витрат, необхідних для створення нової точної копії оцінюваного активу.

Нематеріальні активи неоднорідні за своїм складом, характером використання та ступенем їх впливу на результати діяльності підприємства. Економічний ефект від використання об'єктів інтелектуальної власності сприяє збільшенню реалізації продукції за рахунок:

- розробки, освоєння та випуску високоефективної та якісної продукції, що є конкурентоспроможною на ринку;
- створення нової продукції, що знаходить свою «нішу» за ринку і задоволення наявного на неї попиту споживачів;
- формування у споживача попиту на принципово нову продукцію, внаслідок чого створюється новий ринок, де ще відсутні конкуренти та ін.

Економічний ефект від удосконалення технологій у результаті використання нематеріальних активів спрямований на максимізацію прибутку за рахунок:

- нарощування обсягів виробництва і продажу продукції, на яку є попит, на діючих виробничих потужностях;
- зниження собівартості продукції, що виробляється за вдосконаленими технологіями;

- створення сприятливих умов на виробництві для освоєння перспективної нової продукції, виготовлення якої було б неможливе на основі старих технологій.

Економічний ефект від придбання і використання прав (ліцензій) на об'єкт інтелектуальної власності за певний період його використання (запатентованих ідей, виробничого досвіду, «ноу-хау» тощо) розраховується за наступною формулою:

$$E_t = \sum_{t=1}^t (P_t - B_t) \times a_t ,$$

де  $P_t$  – результат (обсяг реалізації) від використання ліцензійної технології за  $t$ -й рік, грн;

$B_t$  – витрати, пов'язані з використанням ліцензії за  $t$ -й рік, грн;

$a_t$  – коефіцієнт приведення (дисконтування) за  $t$ -й рік, який розраховується за формулою:

$$a_t = \frac{I}{(1 + r)^t} ,$$

де  $I$  – інвестиції (сума витрат), грн;

$r$  – ставка дисконтування (плати за кредит), %.

Ціну ліцензії розраховують за формулою:

$$C_R = \sum_{i=1}^T V_i \times Z_i \times \frac{R_i}{100} ,$$

де  $C_R$  – ціна ліцензії, визначена виходячи з розрахунку роялті;

$V_i$  – запланований обсяг продукції в  $i$ -му році, що підлягає реалізації;

$Z_i$  – ціна одиниці продукції, що реалізується;

$R_i$  – ставка роялті в  $i$ -му році, %;

$T$  – термін дії ліцензії.

Вартість знаку (В) для товарів і послуг, а також фірмового найменування можна обчислити за формулою :

$$B = P \times J_c \times n \times W \times F ,$$

де  $P$  – рентабельність продукції або підприємства;

$J_c$  – коефіцієнт популярності (давності) фірми;

$n$  – кількість кваліфікаційних рубрик за міжнародною класифікацією товарів і послуг;

$W$  – ділова репутація фірми (або імідж);

$F$  – кількість країн, де зареєстровано знак для товарів і послуг, або на які поширюється його дія.

Популярність фірми ( $J_c$ ) можна відобразити такою залежністю:

$$J_c = 1 + \frac{T_\phi}{T_n},$$

де  $T_\phi$  – період часу з моменту заснування фірми;

$T_n$  – мінімальний термін чинності знаку для товарів і послуг (становить 10 років).

Рівень рентабельності ( $R_{на}$ ) є одним із найважливіших показників ефективності використання нематеріальних активів. Він розраховується за формулою:

$$R_{на} = \frac{\Pi}{B_{на}} \times 100,$$

де  $\Pi$  – прибуток, отриманий від використання нематеріальних активів, грн;

$B_{на}$  – вартість нематеріальних активів, грн.

Основними напрямками кращого використання нематеріальних активів є запровадження високоліквідних об'єктів нематеріальних активів, які за своїми техніко-економічними показниками значно перевищують діючі їх аналоги, збільшення частки в загальному обсязі об'єктів інтелектуальної власності, як таких, що здатні забезпечити економічну вигоду, здійснення їх об'єктивної оцінки та переоцінки, підвищення рівня правової захищеності об'єктів інтелектуальної власності, здійснення матеріального стимулювання за результатами їх впровадження тощо.

### **Питання для перевірки знань**

1. У чому полягає сутність основного і оборотного капіталу?
2. Сутність основних виробничих фондів, їх класифікація та структура.
3. У чому є сутність зносу основних засобів та їх ремонту?
4. Сутність амортизації основних засобів та її методи.
5. Основні показники економічної ефективності використання основних засобів та напрямки їх підвищення.
6. У чому полягає суть та значення оборотних коштів і яка їх структура?
7. Які елементи формують склад оборотних коштів?
8. Які показники характеризують ефективність використання оборотних фондів?
9. У чому полягає сутність та особливості нематеріальних ресурсів і активів підприємства?
10. Які підходи та методи застосовують при оцінці нематеріальних активів підприємства?
11. Які показники характеризують ефективність використання нематеріальних ресурсів?

## **Тема 7. Матеріально-технічна база та виробнича потужність підприємства**

**7.1. *Поняття, класифікація та особливості матеріально – технічної бази аграрних підприємств***

**7.2. *Енергетичні ресурси підприємства***

**7.3. *Механізація та автоматизація виробництва***

**7.4. *Виробничі будівлі і споруди та продуктивна і робоча худоба***

**7.5. *Виробнича потужність підприємства***

**7.6. *Інтенсифікація виробництва***

### **7.1. Поняття, класифікація та особливості матеріально-технічної бази аграрних підприємств**

Кінцеві результати діяльності підприємства в значній мірі залежить від наявних матеріально-технічної бази і виробничої потужності та ефективності їх використання.

**Матеріально-технічна база (МТБ)** підприємства – це сукупність засобів і предметів праці, які використовуються у технологічних процесах виробництва продукції.

Основною умовою високих темпів росту виробництва, підвищення продуктивності та полегшення умов праці є подальше оснащення сільського господарства сучасною технікою, розширення і удосконалення МТБ, пов'язаної безпосередньо з виробництвом сільськогосподарської продукції. Це залишається основним завданням в області розширення і удосконалення МТБ сільського господарства на перспективу. У відповідності з призначенням і виробничими функціями засоби виробництва в сільському господарстві поділяються на такі основні групи:

- 1) земля, як головний засіб виробництва;
- 2) енергетичні потужності, в тому числі трактори, мотори комбайнів, автомобілі, електроустановки та інші механічні двигуни, робоча худоба;
- 3) сільськогосподарські машини і знаряддя: плуги, культиватори, сіялки, робочі механізми комбайнів, жатки, передавальні устрої та ін.;
- 4) органічні добрива засоби хімізації, насіння, корми;
- 5) іригаційні і осушувальні системи;
- 6) багаторічні насадження;
- 7) продуктивна худоба, птиця, сім'ї бджіл;
- 8) виробничі приміщення, будівлі та споруди, шляхи.

Особливості, що має сільськогосподарське виробництво, в значній мірі впливають на формування та ефективність використання МТБ аграрних підприємств.

МТБ сільського господарства має такі особливості:

1. Найважливішою складовою МТБ є земля – головний засіб сільськогосподарського виробництва. Від її ефективності використання в



значній мірі залежить ефективність використання інших засобів виробництва та кінцевих результатів господарської діяльності виробничих підрозділів та підприємства в цілому. При цьому земля хоч і є головним засобом виробництва, ефективність її використання залежить від ефективності використання машин, хімічних та інших засобів праці, прогресивних систем ведення землеробства і тваринництва та ін.;

2. МТБ сільського господарства залежить від природних умов і характеризується його зональними особливостями. Вона формується і розвивається з урахуванням сезонного характеру виробництва;

3. Невід'ємною складовою МТБ сільського господарства є живі організми продуктивна і робоча худоба, молодняк тварин, птиця, багаторічні насадження тощо;

4. Складовою частиною МТБ є засоби виробництва, які створюються безпосередньо в сільському господарстві (продуктивна худоба, насіння корми, органічні добрива).

Засоби виробництва сільського господарства функціонують на основі визначених технологій і організаційно виробничих принципів, які визначають конкретні форми їх руху. Деякі групи засобів виробництва знаходяться за межами підприємства, але прямо або не прямо обслуговують їх. Це ремонтні майстерні, заводи калібрування і очищення насіння, комбікормові заводи, засоби системи матеріально-технічного постачання та ін.

Визначальним фактором розвитку МТБ сільськогосподарського виробництва є науково-технічний прогрес (НТП). НТП у сільському господарстві це процес постійного удосконалення засобів виробництва, технологій і управління виробництвом на основі широкого використання наукових досягнень у галузі.

Технічний процес є основою інтенсифікації землеробства і тваринництва, підвищує ступінь використання землі, продуктивність праці, прискорює темпи розвитку всіх галузей сільськогосподарського виробництва. Наукові досягнення втілюються в конструкціях і роботі машин та інших видів обладнання, в технологічних процесах, в діях людини, яка керує всім розвитком виробництва. НТП в сільському господарстві невід'ємний від прогресу індустрії як в області виробництва засобів виробництва для сільського господарства, так і галузей зайнятих заготівлею, зберіганням, транспортуванням, переробкою і збутом сільськогосподарської продукції. Встановлення правильних пропорцій в розвитку сільського господарства і названих галузей промисловості набуває першочергове значення для вирішення поставленої задачі. Великий потік машин, обладнання інших засобів виробництва для сільського господарства потребує в сучасних умовах діяльності підприємств значного збільшення накопичень, високоефективного використання капітальних вкладень і засобів праці. Проблема економічної ефективності технічного прогресу в сільському господарстві виходить на перший план.

Економічна ефективність розвитку МТБ у сільському господарстві залежить від раціонального поєднання з постійним удосконалення системи знарядь сільськогосподарської праці з системами землеробства і тваринництва. Для визначення економічної ефективності технічного прогресу зокрема механізації і автоматизації сільськогосподарського виробництва, користуються такими показниками як підвищення продуктивності і економії всієї суспільної праці, зниження трудомісткості продукції або робіт, потреби в робочій силі, зниження прямих виробничих витрат на одиницю продукції або робіт, окупність капітальних вкладень. При цьому важливим є врахування збільшення або зменшення ефекту, отриманого від зміни якості продукції.

Подальший розвиток сільського господарства передбачає збільшення виробничих ресурсів, створення комплексної і збалансованої МТБ рослинництва і тваринництва.

## **7.2. Енергетичні ресурси підприємства**

Усі матеріально-речові елементи основного капіталу мають відповідні техніко-економічні характеристики, знання яких вкрай необхідне для визначення потреби в цих ресурсах, оцінки й аналізу ефективності їх використання, а також для планування виробництва. Однією з найважливіших характеристик частини засобів праці є те, що вони мають певну енергетичну потужність. Це найактивніша складова основного капіталу, що істотно впливає на результати діяльності підприємств, особливо аграрних.

Енергетичні потужності підприємств представлені потужністю тракторів, автомобілів, моторів комбайнів, стаціонарних двигунів, електродвигунів і електроустановок, що виражена у кіловатах (кВт). На основі даних про загальні енергетичні потужності сільськогосподарських підприємств (у 2010 р. вони становили 36 739 тис. кВт або менше проти 1999 р. в три рази, а проти 2000 р. – на 48 %) визначаються такі важливі показники, як енергозабезпеченість виробництва і енергоозброєність праці.

Структура енергетичної потужності підприємства визначається як відсоткове відношення енергетичної потужності окремих видів до загальної потужності. У енергетичній структурі підприємств частка тракторних, автомобільних і комбайнових двигунів становить близько 70 %, при цьому на долю тракторних двигунів припадає майже 35 %, автомобілів близько 23 %, комбайнів 12 %. Електричні двигуни і електроустановки займають більше 20%, решта – майже 10 % припадає на долю живої тягової сили (коней, волів та ін.). Структура енергетичної потужності підприємств не є незмінною, вона залежить від розміру підприємства, спеціалізації, обсягів виробництва продукції, рівня механізації і електрифікації виробничих процесів та ін.

Для оцінки досягнутого рівня споживання електроенергії аналізують

показники електрооснащеності виробництва й електроозброєності праці.

**Електрооснащеність (електрозабезпеченість) виробництва** визначається діленням використаної на виробничі цілі електроенергії на посівну площу, а **електроозброєність праці** – діленням на середньорічну кількість працівників.

Показники електрооснащеності (електрозабезпеченості) і електроозброєності підприємств є дуже різними, що обумовлено галузевою структурою виробництва, рівнем спеціалізації та індустріалізації виробничих процесів та ін.

Слід зазначити, що більшість аграрних підприємств має ще низьку забезпеченість енергоресурсами. У господарствах із високим рівнем організації виробництва енергозабезпеченість сягає 450-550 кВт, тоді як у середньому на 100 га посівної площі припадає 193 кВт. Енергоозброєність праці відповідно більше 100 і 55 кВт на одного середньооблікового найманого працівника в сільському і лісовому господарствах. Між рівнем цих показників і кінцевими результатами виробництва існує пряма залежність – із їх зростанням підвищуються врожайність культур, продуктивність тварин і продуктивність праці, збільшуються прибутки підприємств.

Про ефективність використання енергетичних потужностей судять виходячи з показника **енергомісткості продукції**, що визначається діленням енергопотужностей підприємства на обсяг одержаної валової (товарної) продукції в порівнянних цінах. Цей показник є важливим і для переробних підприємств. В аграрних підприємствах з інтенсивним типом розвитку, в яких запроваджені енергозберігаючі технології, енергоресурси використовуються ефективно і в них рівень цього показника не перевищує 1-1,5 кВт на 1 тис. грн валової продукції в порівнянних цінах.

Значну частку (понад 20 %) в структурі енергоресурсів аграрних підприємств займають електродвигуни й електроустановки. Вони дають змогу ширше використовувати на господарські потреби електроенергію як один із найбільш економічно вигідних видів енергії, що застосовуються в сільськогосподарському виробництві.

Рівень виробничого споживання електроенергії значною мірою характеризує стан розвитку матеріально-технічної бази підприємства, його потенційні можливості в досягненні вищих валових і економічних показників господарської діяльності.

Електроенергія є основою механізації праці в тваринництві: доїння корів, водопостачання, роздачі кормів, приготування кормів та ін. Розрахунки і досвід передових аграрних підприємств свідчать, що затрати праці при повній електрифікації трудових процесів зменшуються на виробництво 1 ц молока у 3 рази, на 1 ц приросту свиней – у 10-15 разів, на 1000 яєць – 6-7 разів. Сільське господарство споживає не більше 10-12 % загальної кількості виробленої в країні електроенергії. Електроозброєність праці (середня) аграрних підприємств становить майже 350 кВт/год.

Електроенергію необхідно економно витратити за рахунок здійснення режиму економії та впровадження нових більш економічних і високопродуктивних електроустановок і електродвигунів підвищеної експлуатаційної надійності та дешевих джерел електроенергії (вітрової та ін.).

### 7.3. Механізація та автоматизація виробництва

Однією із складових частин матеріально-технічної бази аграрних підприємств є засоби механізації виробничих процесів. Механізація сільськогосподарського виробництва – це процес заміни ручної праці машинною, а також впровадження їх автоматизованих систем. Механізація сільського господарства в своєму розвитку проходить три стадії: 1) часткова механізація; 2) комплексна механізація; 3) автоматизована система машин.

При *частковій механізації* механізовані окремі виробничі процеси, а решта виконується ручним способом. *Комплексна механізація* передбачає виконання всіх виробничих процесів механічними засобами при збереженні ручного управління машинами. При використанні *автоматизованої системи машин* усі виробничі процеси виконуються, регулюються і контролюються за допомогою автоматизованих пристроїв і відповідних програм.

Розвиток матеріально – технічної бази сільського господарства має забезпечити вимоги індустріалізації сільськогосподарського виробництва, пов'язані із застосуванням системи машин. *Система машин* – це сукупність різних видів техніки, яка забезпечує послідовне і безперервне виконання робіт у виробничому процесі. Нині сільському господарству постачаються переважно не окремі машини, а їх комплекси, що дає значний економічний ефект.

*Рівень механізації* сільськогосподарського виробництва визначається відношенням обсягу механізованих робіт до загального обсягу робіт у підприємстві. У складі техніки, що використовується в господарствах, переважає машинно-тракторний парк.

Для визначення рівня ефективності використання тракторного парку, встановлення міжремонтних строків, контролю за витрачанням пального, організації планової роботи сільськогосподарських підрозділів (тракторних і тракторних рільничих бригад, механізованих ланок, загонів) є необхідність у використанні таких умовних показників, як *умовно-еталонний трактор* і *умовно-еталонний гектар*.

Обсяг механізованих робіт машинно-тракторного парку обчислюється в умовних еталонних гектарах. *Еталонний гектар* – це умовна одиниця, яка відповідає оранці 1 га ріллі за певних (еталонних) умов (питомий опір ґрунту 0,50 кг/см<sup>2</sup>; глибина оранки 20-22 сантиметри; агрофон – стерня зернових колосових на середніх суглинистих ґрунтах з вологістю 20-22 %; ділянка із схилом до 1°, прямокутної конфігурації, довжиною 800 м, без каменястості і перешкод, висота над рівнем моря до 800 м. І відповідно до

цього встановлено коефіцієнти переведення різних видів механізованих робіт в умовні еталонні гектари.

Фізичні трактори переводяться в умовно-еталонні показники за коефіцієнтами, що визначені виходячи з нормативного виробітку за зміну. За одиницю беруть трактори класу 3 т з нормативним виробітком 7 га. Таким трактором можна вважати, наприклад ДТ-75. Трактори всіх інших марок переводяться в умовні еталонні трактори за відповідними коефіцієнтами. Тоді, скажімо, трактор Т-150 з нормативним виробітком 11,6 га матиме коефіцієнт для переведення  $11,6 : 7 = 1,65$ , Т-100М відповідно 10,2 і 1,34, МТЗ-52Л – 4,1 і 0,58, Т-16 – 1,4 і 0,2 і т. д.

Умовно-еталонні гектари визначають множенням кількості виконаних нормо-змін трактора відповідної марки на його змінний еталонний виробіток.

Кількість нормо-змін визначають діленням фактично виконаного обсягу робіт за робочу зміну на змінну норму виробітку. У тих випадках, коли трактором виконується погодинна робота, кількість нормо-змін визначають діленням відпрацьованого часу на 7 год.

Змінний еталонний виробіток розраховують для кожної марки тракторів множенням коефіцієнта для переведення цієї марки трактора в умовно-еталонний на тривалість зміни в годинах.

Наприклад, роботу виконують трактором Т-100М, тривалість зміни становить 7 годин, то його змінний еталонний виробіток становитиме 9,38 (1,34 x 7). За умови, що протягом року цим трактором виконано 215 нормо-змін, його річний виробіток становитиме 2017 умовно-еталонних гектарів (215 x 9,38).

Забезпечення ефективного використання техніки та необхідність виконання комплексу механізованих робіт в оптимальні строки зумовлюють обґрунтування кількісного та структурного складу машинно-тракторного парку підприємства.

Основними показниками ефективності використання тракторного парку є такі:

1. Коефіцієнт використання тракторного парку визначається діленням кількості тракторо-днів у роботі на кількість тракторо-днів перебування у господарстві;

2. Відпрацьовано 1 трактором машино-днів розраховується діленням всієї кількості відпрацьованих машино-днів тракторним парком на середньорічну кількість тракторів;

3. Відпрацьовано 1 трактором машино-змін визначається діленням всієї кількості відпрацьованих машино-змін на середньорічну кількість тракторів;

4. Відпрацьовано 1 трактором нормо-змін – визначається діленням всієї кількості відпрацьованих нормо-змін на середньорічну кількість тракторів;

5. Коефіцієнт змінності визначається діленням кількості відпрацьованих машино-змін на кількість відпрацьованих машино-днів;

6. Річний виробіток на 1 трактор рахується по маркам умовно-еталонних гектарів, визначається діленням всього обсягу виконаних робіт (в умовно-еталонному визначенні) на середньорічну кількість тракторів;

7. Змінний виробіток 1 трактора визначається діленням всієї кількості виконаних робіт на кількість відпрацьованих машино-змін;

8. Денний виробіток 1 трактора визначається діленням всієї кількості (обсягу) виконаних робіт на кількість відпрацьованих машино-днів;

9. Коефіцієнт виконання норм виробітку розраховується діленням кількості виконаних нормо-змін на кількість відпрацьованих (виконаних) машино-змін;

10. Витрати палива на 1 умовно-еталонний гектар визначається діленням всієї кількості витрат палива на кількість вироблених умовно-еталонних гектарів;

11. Собівартість умовно-еталонного гектара визначається діленням усіх витрат на експлуатацію тракторів, сільськогосподарських машин і знарядь на весь обсяг робіт в умовно-еталонних га, виконаних тракторним парком.

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

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

На кожному підприємстві необхідно підвищувати змінну продуктивність тракторних агрегатів за рахунок таких факторів, як повне використання конструктивної ширини захвату агрегату, раціональне маневрування середньозмінною швидкістю його руху і повне використання робочого часу зміни. Відомо, наприклад, що за недовикористання конструктивної ширини агрегату на 1 % (робота без ходопоказчика) його продуктивність знижується на 2,5 %. Середньозмінна швидкість руху агрегату часто буває низькою через неправильне регулювання робочих органів машин, невміння трактористів маневрувати швидкостями. Дослідами наукових організацій встановлено, що перейти зі швидкості, скажімо, 4 км

на швидкість 6 км доцільно лише за довжини шляху не менше 24-35 м.

Для зниження собівартості умовного еталонного гектара, а отже, і сільськогосподарської продукції, важливо не лише підвищувати продуктивність тракторних агрегатів, а й економно витратити паливно-мастильні матеріали, які через багаторазове подорожчання стали однією з основних статей витрат у структурі всіх витрат на експлуатацію машинно-тракторного парку. Надзвичайно серйозною проблемою, яка вимагає регулювання на макрорівні, є недопущення (згладжування) різкого сезонного коливання цін на паливно-мастильні матеріали.

Для забезпечення ефективного використання машинно-тракторного парку потрібно, щоб техніка мала гарантоване сервісне забезпечення на весь термін її експлуатації. З цією метою виробники техніки мають створити мережу сервісних пунктів, укомплектованих кваліфікованими кадрами ремонтників.

На результати господарської діяльності аграрних підприємств в значній мірі впливає рівень забезпеченості комбайнами і їх використання. Фактичне забезпечення комбайнами визначається (показником їх кількості по видах у розрахунку на 1000 га збиральної площі сільськогосподарських культур або навпаки – величиною збиральної площі певної культури у розрахунку на 1 комбайн (відповідного виду). Ефективність роботи комбайнів визначають за показниками інтенсивності, продуктивності та економічності.

До показників інтенсивності відносять кількість відпрацьованих 1 комбайном машино-днів і окремо машино-змін за сезон.

Продуктивність комбайнів визначають за такими показниками: кількість зібраних гектарів 1 комбайном за сезон, за 1 машино-день, за 1 машино-змін, а також кількість намолоченого зерна одним комбайном за сезон, за 1 машино-день, за 1 машино-змін.

Економічність роботи комбайнів характеризують такі показники, як собівартість 1 га зібраної площі та витрати пального на 1 га зібраної площі. Названі показники ефективності використання комбайнів розраховуються аналогічно відповідним показникам тракторного парку, які розглянуті нами вище.

Потребу підприємства в комбайнах визначають діленням збиральної площі відповідних культур на добуток змінної продуктивності комбайна і кількості оптимальних днів збирання цієї культури:

$$P_k = \frac{S}{Z_{\text{пр}} \times D_{\text{оп}}},$$

де  $S$  – площа збиральної культури, га;

$Z_{\text{пр}}$  – зміна продуктивність одного комбайна, га;

$D_{\text{оп}}$  – кількість оптимальних днів збирання культури, днів.

Розвиток матеріально-технічної бази сільського господарства передбачає створення і поліпшення транспортних засобів та шляхів

сполучення. Транспортування вантажів є важливою частиною виробничого процесу. Транспортні роботи виконуються такими видами транспорту: автомобільним, тракторним, гужовим і в незначних обсягах – трубопровідним (водопроводи, молокопроводи). Співвідношення між окремими видами транспорту і розподіл обсягу перевезень за видами транспортних засобів установлюють у кожному підприємстві з урахуванням таких факторів, як клас вантажу, дорожні умови, відстань перевезень, терміновість, погодні умови, спосіб виконання вантажно-розвантажувальних робіт, технологія виробництва сільськогосподарської продукції.

Для визначення окремих техніко-економічних показників роботи автотранспорту використовують такі поняття, як «автомобіле-дні перебування на підприємстві», «автомобіле-дні в роботі», «середньооблікова кількість автомобілів» і «вантажопідйомність середньооблікового автомобіля».

**Автомобіле-дні перебування на підприємстві** розраховують підсумовуванням усіх календарних днів перебування кожного вантажного автомобіля в підприємстві протягом року, а **автомобіле-дні в роботі** – підсумовуванням днів їхньої роботи.

**Середньооблікова кількість автомобілів** визначається діленням автомобіле-днів перебування на підприємстві на 365 днів.

**Вантажопідйомність середньооблікового автомобіля** – це ділення автомобіле-тонно-днів на автомобіле-дні перебування на підприємстві.

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

#### **Показники інтенсивності використання автотранспорту:**

- *коефіцієнт використання автопарку*, який визначають діленням автомобіле-днів в роботі на автомобіле-дні перебування в господарстві;
- *коефіцієнт технічної готовності*, який розраховують діленням різниці між автомобіле-днями перебування в господарстві і автомобіле-днями в ремонті на автомобіле-дні перебування в господарстві;
- *середню технічну швидкість*, яку обчислюють діленням загального пробігу автомобілів на час перебування в русі;
- *середню експлуатаційну швидкість*, що є часткою від ділення загального пробігу на час перебування автомобілів у наряді;
- *середню відстань перевезень тонни вантажу*, яку розраховують діленням вантажообороту в тонно-кілометрах на загальну кількість перевезеного вантажу в тоннах;
- *середньодобовий пробіг автомобіля в кілометрах*, який визначають діленням загального пробігу автомобілів на автомобіле-дні в роботі;
- *коефіцієнт використання пробігу*, що дорівнює відношенню пробігу автомобілів з вантажем до загального пробігу;
- *коефіцієнт використання вантажопідйомності* ( $K_B$ ), який розраховують за формулою:



$$K_B = \frac{BO_3 - BO_{II}}{P_B \cdot V_{II}},$$

де  $BO_3$  – загальний вантажооборот, т·км;

$BO_{II}$  – вантажооборот причепів, т·км;

$P_B$  – пробіг з вантажем, км;

$V_{II}$  – вантажопідйомність середньооблікового автомобіля, т.

### **Показники продуктивності автотранспорту:**

- *виробіток автомобілів на одну середньооблікову автомобілетонну ( $V_a$ ):*

$$V_a = \frac{V_T}{A_{ТД} \cdot 365},$$

де  $V_T$  – кількість перевезених вантажів, т;

$A_{ТД}$  – автомобілетонно-дні.

- *кількість тонно-кілометрів на одну середньооблікову автомобілетонну ( $V_{ТКМ}$ ) розраховується з виразу:*

$$V_{ТКМ} = \frac{Z_{BO}}{A_{ТД} \cdot 365},$$

де  $Z_{BO}$  – загальний вантажооборот, т/км;

$A_{ТД}$  – автомобілетонно-дні.

### **Показники економічності автотранспорту:**

- *собівартість тонно-кілометра (10 або 100 т/км), яка визначається діленням прямих експлуатаційних витрат по автотранспорту на вантажооборот;*

- *прямі експлуатаційні витрати на 100 км пробігу й окремо на 1 т перевезеного вантажу, грн;*

- *витрати пального на 100 км пробігу і окремо на 100 т/км;*

- *витрати пального на 1 т перевезеного вантажу.*

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

Найбільш повно про ефективність використання автомобільного парку можна судити за показниками **продуктивності та економічності**. Підвищення їх рівня досягається, коли абсолютна величина коефіцієнтів використання автопарку, технічної готовності, використання пробігу і вантажопідйомності найменше відхиляються від одиниці, а також, коли

зростає середньодобовий пробіг і середньо-експлуатаційна швидкість, зменшуються простої автомобілів під навантаженням і розвантаженням.

Для розрахунку й аналізу вантажообороту автопарку ( $Q_{\text{ткм}}$ ) використовують формулу:

$$Q_{\text{ткм}} = V_{\text{п}} \times K_{\text{а}} \times K_{\text{в}} \times K_{\text{п}} \times L \times 365,$$

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

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

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

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

$L$  – середньодобовий пробіг автомобілів, км.

Цю формулу можна використовувати і для визначення та аналізу вантажообороту за окремими марками автомобілів.

Для поліпшення використання транспорту в аграрних підприємствах насамперед важливо досягти раціональної технологічної структури перевезень. Орієнтовно вона може бути такою: автомобілями – 50-65 %, тракторними поїздами – 30-35 %, гужовим транспортом – 10 %. Для підвищення ефективності використання автопарку потрібно встановити раціональну структуру його і достатньо забезпечити причепами. Зокрема, вантажопідйомність причепів доцільно довести (як мінімум) до 10-15 % вантажопідйомності автопарку. Вкрай важливо також поліпшити стан доріг, підвищити кваліфікацію водіїв, покращити технічне обслуговування автомобілів, перейти на прогресивні форми організації праці та її матеріального стимулювання.

#### **7.4. Виробничі будівлі і споруди та продуктивна і робоча худоба**

За класифікацією до виробничих будівель аграрних підприємств належать приміщення цехів, складів, корівники, свинарники, приміщення для птиці, кормоцехи і кормокухні, зернохосовищ, гаражі для автомобілів, тракторів і комбайнів, ремонтні майстерні та інші будівлі, а до споруд – овочі і картоплесховища, теплиці, меліоративні споруди, артезіанські колодязі і водонапірні башти, електромережі, дороги з твердим покриттям та ін.

Серед будівель і споруд розрізняють виробничі приміщення і споруди несільськогосподарського призначення, а також невиробничі, що забезпечують соціальний розвиток села (дитячі садки, школи, медпункти, бібліотеки та інше). Потреби підприємств у будівлях і спорудах визначаються їх спеціалізацією та зональними особливостями.

Економічна ефективність використання виробничих приміщень і споруд характеризуються такими показниками:

- вартістю валової продукції, чистим доходом і прибутком з розрахунку на 1000 грн балансової вартості будівлі або споруди;
- затратами праці на виробництво 1 ц продукції;

- собівартістю 1 ц продукції;
- вартістю будівель в споруд з розрахунку на 1 м<sup>2</sup> корисної площі на 1 т продукції, яка зберігається в складах.

Продуктивна і робоча худоба посідає чільне місце у складі матеріально-технічної бази сільського господарства. В умовах інтенсивного розвитку матеріально-технічної бази тваринництва високоефективне використання всіх її складових елементів забезпечується на основі зростання продуктивності худоби і птиці. Підвищення ефективності використання продуктивної худоби відбудеться за такими напрямками:

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

Нині першочергового значення набуває впровадження досягнень науково-технічного процесу які забезпечують інтенсифікацію виробництва продукції тваринництва і кормовиробництва.

Економічну ефективність впровадження машин або систем машин визначають за такими показниками:

- 1) зниження затрат праці з розрахунку на одиницю роботи (1 га, голову худоби, 1 т).

Розмір його визначають порівняно з попереднім рівнем затрат за формулою:

$$Z_{\text{п}} = \frac{P_{\text{с}} - P_{\text{н}}}{P_{\text{с}}} \times 100 \%,$$

де  $Z_{\text{п}}$  – зниження затрат праці, %;

$P_{\text{с}}$  і  $P_{\text{н}}$  – затрати праці на одиницю роботи при виконанні відповідно старою і новою машинами або системами машин, люд.-год.

- 2) Зниження експлуатаційних витрат ( $Z_{\text{е}}$ ) з розрахунку на одиницю виконуваної роботи:

$$Z_{\text{е}} = \frac{B_{\text{с}} - B_{\text{н}}}{B_{\text{с}}} \times 100 \%,$$

де  $Z_{\text{е}}$  – зниження експлуатаційних витрат, %;

$B_{\text{с}}$  і  $B_{\text{н}}$  – експлуатаційні витрати на одиницю роботи при використанні відповідно старої і нової машини, або системи машин, грн.

- 3) Зниження питомих капітальних вкладень при впровадженні нової техніки:

$$Z_{\text{к}} = \frac{K_{\text{с}} - K_{\text{н}}}{K_{\text{с}}} \times 100 \%,$$

де  $Z_{\text{к}}$  – зниження питомих капітальних вкладень, %;

$K_c$  і  $K_n$  – питомі капітальні вкладення при використанні відповідно старої і нової техніки або системи машин.

4) термін окупності додаткових капітальних вкладень у нову техніку:

$$T = \frac{K_c^{\text{заг}} - K_n^{\text{заг}}}{(B_c - B_n) \cdot Q_n},$$

де  $T$  – строк окупності додаткових капітальних вкладень у нову техніку, років;

$K_c$  і  $K_n$  – загальні капітальні вкладення при використанні відповідно старої і нової техніки або системи машин;

$Q_n$  – кількість одиниць роботи при використанні нової техніки або системи машин.

5) зниження приведених витрат з розрахунку на одиницю роботи (1 га, 1 т, голову худоби):

$$Z_{\text{пв}} = \frac{C_n + E_n \times K_n - C_c + E_n \times K_c}{C_c + E_n \times K_c} \times 100 \%,$$

де  $Z_{\text{пв}}$  – зниження приведених витрат, %;

$C_c$  і  $C_n$  – річні виробничі витрати (собівартість) на одиницю роботи при використанні старої і нової техніки або системи машин, грн;

$K_c$  і  $K_n$  – питомі капітальні вкладення при використанні відповідно старої і нової техніки або системи машин;

$E_n$  – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень.

Нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень – це обернений показник до показника строку їх окупності. Впровадження нової, більш ефективної системи машин забезпечує підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва.

Стан матеріально-технічної бази аграрних підприємств та ефективність її використання в значній мірі залежить від належних матеріально-технічного забезпечення та сервісу. Нині основне навантаження із формування системи матеріально-технічного постачання ресурсів для АПК в Україні припадає на державні структури та органи місцевого самоврядування. Роль первинної ланки фірмового маркетингу, як системи матеріально-технічного постачання, відіграють філії технічних центрів, а також районні бази матеріально-технічного забезпечення. Обласні бази матеріально-технічного забезпечення підтримують маркетингові стосунки з головними центрами технічного сервісу – заводами-виробниками машин через представника-дилера однієї або декількох фірм.

Крім бази матеріально-технічного постачання фірмового напрямку (магазини, склади, бази) до складу системи матеріально-технічного забезпечення входять формування агропостачу, на базі яких створені

магазини, фірми, торгові дома, постачальницько-збутові підприємства. Система матеріально-технічного забезпечення має виробничі зв'язки з блоком матеріально-технічного забезпечення концерну НАК «Укראгролізінг», «Агроенерго», (паливно-мастильні матеріали), «Агромашсервіс» (сільськогосподарська техніка), «Агротех» (запчастини, матеріали, інструмент), «Агрокомплекс», «ІМПЕКС» (комплектація), «Агрометалопостач» (металопрокат) та інші. В АПК продовжується розбудова інфраструктури матеріально-технічного забезпечення, асоціації фермерів із формуванням мережі представництв у регіонах України.

Нинішній стан матеріально-технічного забезпечення і сервісу аграрних підприємства країни значно погіршився. Машино-тракторний парк сільськогосподарських підприємств на кінець 2011 р. становив: тракторів – 147 тис. шт., зернозбиральних комбайнів – 32 тис. шт., вантажних автомобілів – 101 тис. шт. В порівнянні з 1990 р. він зменшився: тракторів – в 3 – 4 рази, зернозбиральних комбайнів – теж в 3-4 рази вантажних автомобілів – в 2,9 разу.

За цей період площа плодово-ягідних насаджень у плодоносному віці зменшилося більш ніж у 3 рази, винограду відповідно майже в 2,1 рази і становили відповідно 223 тис. га та 60 тис. га. Поголів'я корів зменшилося в 10,6 рази – до 584 тис. голів. Кількість виробничих будівель і споруд також значно зменшилося. Унаслідок зменшення кількісного складу машино-тракторного парку навантаження на основні види техніки зросло в 2-3 рази порівняно з 1990 роком. Наявний машинно-тракторний парк не забезпечує вчасного виконання необхідних обсягів механізованих робіт, що призводить до втрат урожаю, збільшення матеріало- та енергомісткості та зростання собівартості.

Більшість аграрних підприємств країни засобами механізації забезпечені лише на 50-60 %. В результаті цього більше 30 % аграрних підприємств є збитковими, більша частина решти є економічно слабкими, фінансовий стан яких не дозволяє за рахунок власних коштів в сучасних умовах виробництва забезпечувати придбання необхідної техніки навіть для простого відтворення.

Зниження платоспроможності аграрних підприємств зумовило різкий склад їхньої інвестиційної діяльності, різке зниження фондозабезпеченості, технічної та енергетичної оснащеності аграрного виробництва. Спрацювання основних засобів у кілька разів перевищує їхнє оновлення. Виробництво машин та технологічного обладнання зменшилося у десятки разів. Матеріально-технічне постачання та сервіс виробничих ресурсів аграрних підприємств потребують подальшого покращення.

Першочерговим завданням для зміцнення матеріально-технічної бази аграрних підприємств має бути формування машино-тракторного парку, введення в дію виробничих потужностей та виробництво нової техніки під прогресивні енерго- та матеріалозберігаючі технології. З цією метою передбачається формування більш ефективних сервісних структур, надавши

перевагу при цьому спеціалізованим агротехсервісним підприємством та підприємствам сільського господарства, що використовують основні засоби виробництва. Система матеріально-технічного забезпечення і сервісу аграрних підприємств має бути більш доступною для підприємств за цінами на засоби виробництва, надання послуг тощо, наближеною до виробника сільськогосподарської продукції та більш ефективною.

В значній мірі у цьому сприятиме подальший пошук і використання ефективних економічних та організаційних механізмів, в тому числі і логістики.

Логістика – наука про оптимальне керування матеріальними, фінансовими та інформаційними ресурсами, потоками в економічних системах. Для логічного підходу притаманні взаємовідповідність, узгодженість матеріальних та фінансових потоків, коли визначається технологія оптимального переміщення ресурсів і товарів, виробляються стандартні вимоги до якості товарів, їх устаткування, виявляються методи запобігання втратам часу, нераціональному використанню матеріальних і трудових ресурсів, обладнання та приміщень, що за оцінками закордонних фахівців скорочує матеріальні витрати, включаючи запаси на 15-20 %.

## **7.5. Виробнича потужність підприємства**

Кожне підприємство, як товаровиробник, має певну виробничу потужність, яка має вирішальний вплив на параметри показників його виробничої діяльності. Під виробничою потужністю підприємства розуміють максимально можливий випуск продукції (переробної сировини) за рік (добу, зміну) в натуральних показниках за заданого асортименту і якості та раціонального використання техніки, обладнання, виробничої площі. Це визначення прийняте як для промислових підприємств, так і для аграрних. Особливість аграрних підприємств полягає тільки в тому, що більшість із них є багатогалузевими і виробляють на продаж багато видів продукції, що значно ускладнює проблему визначення їх виробничої потужності.

Виробничу потужність визначають у натуральних величинах і у вартісному виразі – при широкому асортименті продукції.

Розрізняють такі види виробничої потужності:

- 1) проектну – в процесі проектування будівництва та ін.;
- 2) планову – за умови повної зміни виробництва;
- 3) резервну – з урахуванням невикористаних можливостей за певний час.

Виробнича потужність – динамічний показник, який змінюється під впливом НТП, удосконалення організації виробництва, підвищення кваліфікації кадрів. На його величину значно впливає надходження і вибуття виробничих машин та обладнання виробничого призначення протягом року, їх кількість, продуктивність, режим роботи, їх структура та інші фактори.

Первинними ланками для розрахунку виробничої потужності служать групи взаємозамінного обладнання, поточної лінії та спеціалізовані робочі місця, наступними – ділянки провідної групи обладнання, цехи – за потужністю провідної групи обладнання підприємства – за потужністю провідного цеху.

Виробничу потужність обладнання (ВП) агрегату розраховують:

$$ВП = \frac{\Phi_{д}}{T_{шт}}$$

де  $\Phi_{д}$  – дійсний фонд робочого часу обладнання, год.;  
 $T_{шт}$  – норма затрат часу на одиницю продукції, год/од.

$$\Phi_{д} = (\Phi_{к} - В - С) \times N_{зм} \times t_{зм} \times K_{втрат,год}$$

де  $\Phi_{к}$  – число календарних днів у періоді;  
 $В, С$  – число вихідних і святкових днів у періоді;  
 $N_{зм}$  – кількість змін роботи одиниці устаткування;  
 $t_{зм}$  – тривалість зміни, год.;  
 $K_{втрат,год}$  – коефіцієнт витрат робочого часу через простой та інших машин та обладнання.

Середньорічна виробнича потужність цеху, підприємства ( $ВП_{сер,р}$ ) розраховується за формулою:

$$ВП_{сер,р} = ВП_{вх} + ВП_{вив} \times \frac{К}{12} - ВП_{вив} \times \frac{12 - К}{12}$$

де  $К$  – кількість місяців експлуатації обладнання з певною потужністю протягом року, або у вартісному виразі на кінець розрахункового періоду.

$$ВП_{вих} = ВП_{вх} + ВП_{вв} - ВП_{вив}$$

де  $ВП_{вх}$  – виробнича потужність на початок періоду (року);  
 $ВП_{вв}$  – виробнича потужність введена в плановому періоді;  
 $ВП_{вив}$  – виробнича потужність виведена в плановому періоді.

Виробничу потужність багатогалузевих підприємств визначають за допомогою економіко-математичних методів і ЕОМ, здійснюється постановка та розв'язання оптимізаційних і кореляційно-регресивних задач, в алгоритм яких включають усі види наявних ресурсів підприємства і нормативну або пошукову потужність цих ресурсів.

У результаті цього і визначають можливий річний випуск сільськогосподарської продукції різних видів. Це і характеризуватиме виробничу потужність багатогалузевих аграрних підприємств. Значно

простіше визначають виробничу потужність свиновідгодівельного комплексу або бройлерної фабрики.

Виробничу потужність свиновідгодівельного комплексу ( $ВП_c$ ) можливо визначити формулою:

$$ВП_c = П_п + К_c + К_k + К_{вг} ,$$

де  $П_п$  – проектна потужність комплексу, гол. реалізації за рік;

$К_c$  – коефіцієнт використання станкомісць, який визначається діленням фактично заповнених станкомісць за проектні станкомісця;

$К_k$  – коефіцієнт корегування проектної потужності, що визначається відношенням фактичного коефіцієнту обороту поголів'я до проектного;

$К_{вг}$  – жива маса 1 голо. свиней при реалізації, кг.

Основним показником, що характеризує ступень використання виробничої потужності підприємства є коефіцієнт її використання, який визначається за формулою:

$$К_{вп} = \frac{\Phi_{вп}}{Н_{вп}} ,$$

де  $К_{вп}$  – коефіцієнт використання виробничої потужності;

$\Phi_{вп}$  – фактичний обсяг виробничої продукції, ц;

$Н_{вп}$  – нормативний (плановий) обсяг виробництва продукції, ц.

Виробнича потужність підприємства визначає рівень виробництва продукції, товарів та послуг, ступінь отримання обсягу випуску або верхню межу продажу продукції. У кінцевому підсумку, виробнича потужність означає здатність підприємства виробляти власну продукцію протягом визначеного періоду робочого часу. Верхня її межа обумовлена наявністю виробничих площ, технологічного обладнання, трудових ресурсів, матеріалу та капіталу.

Процес формування та використання виробничої потужності підприємства складний і залежить від багатьох взаємопов'язаних факторів, які можуть бути поділені на дві групи:

- фактори, що впливають на розширення «фронту» роботи;
- фактори, які впливають на підвищення продуктивності устаткування та робочих місць.

Розширення «фронту» роботи залежить, насамперед, від кількості обладнання та виробничих площ. Устаткування й робочі місця необхідно планувати так, щоб їх структура відповідала структурі машиномісткості (трудомісткості) виробів і не погіршувала співвідношення між виробничими потужностями діляниць та цехів підприємства.

Фактори підвищення продуктивності устаткування пов'язані, головним чином, з поліпшенням якісного складу технологічного устаткування,



удосконаленням технології, якістю предметів праці та кваліфікацією працівників. Вплив зазначених факторів знаходить своє відображення у величині трудомісткості (машиномісткості) продукції.

Планування виробничої програми повинно базуватися на повному використанні всіх видів ресурсів підприємства, головними з яких є технологічне обладнання та матеріали, що застосовуються. Повне їх використання означає відповідність запланованої виробничої програми підприємства або підрозділу його виробничій потужності.

Правильне планування виробничої потужності має важливе значення не тільки в раціональному використанні ресурсів, але й у стабілізації виробництва та насиченні ринку необхідними товарами. У ринкових умовах виробнича потужність за своєю суттю визначає річний обсяг пропозицій підприємства, що враховує наявність та використання ресурсів, рівень та зміну діючих цін та інші фактори.

Виробнича потужність та пропозиція характеризують існуючу на підприємстві технологію та організацію виробництва, склад та кваліфікацію персоналу, а також динаміку їх зростання та перспективи розвитку. Являючись величиною динамічною, виробнича потужність повинна бути збалансована з виробничою програмою, або, інакше кажучи, необхідно досягти рівноваги між попитом та пропозицією на продукцію та послуги. Цієї вимоги слід дотримуватися при плануванні виробничої потужності підприємства або його підрозділів. При перевищенні попиту над пропозицією необхідно планувати необхідний приріст виробничої потужності.

Розрахунок виробничої потужності підприємства служить для обґрунтування виробничої програми, виявлення та мобілізації резервів і вузьких місць виробництва. План виробництва продукції не може бути затвердженим, якщо він неузгоджений з розрахунками виробничої потужності підприємства.

Ефективність використання виробничих потужностей підприємства в значній мірі залежить від його раціональної виробничої структури, кількості і розмірів виробничих підрозділів, їх забезпеченості основними виробничими ресурсами та від кількості і продуктивності земельних і трудових ресурсів та продуктивного поголів'я галузей тваринництва та ін.

Основу діяльності кожного виробничого підприємства становлять виробничі процеси, що у відповідних його структурних підрозділах, інших виробничих підрозділах. Взяті в сукупності виробничі підрозділи підприємства (основні, допоміжні і обслуговуючі) і зв'язки між ними становлять виробничу структуру (рис. 7.1). Вона має вагомий вплив на економіку підприємства, в значній мірі визначає продуктивність праці, ефективність використання матеріальних і трудових ресурсів, землі та техніки при відповідних умовах виробництва.

Виробнича структура є формою організації виробничого процесу підприємства. Виробничі процеси, за допомогою яких предмети праці

перетворюються у готовий продукт (продукцію) є основними і утворюють основне виробництво.

Виробничі процеси, які забезпечують умови для ритмічного функціонування основного виробництва, називаються допоміжними і у комплексі утворюють допоміжне виробництво. Головна функція цих об'єктів полягає у всебічному обслуговуванні та ритмічному забезпеченні основного виробництва ремонтом обладнання, техніки, енергією, паливом, транспортування вантажів та ін. Виробнича структура кожного окремого підприємства має свою специфіку, бо вона визначається перед усім характером поділу праці між суб'єктами підрозділів.

Найбільш поширеним варіантом основного підрозділу в складі виробничої структури промислових підприємств є цех. Залежно від ролі у спеціалізації цехи поділяються на: основні, допоміжні, обслуговуючі та побічні. Допоміжні цехи забезпечують виробництво всім необхідним для нормального функціонування підприємства. Обслуговуючі цехи та господарства виконують роботи, які забезпечують необхідні умови для нормального перебігу основних і допоміжних виробничих процесів. Побічні цехи, як правило, займаються переробкою та виготовленням продукції з відходів основного виробництва та утилізацією. Виробнича структура аграрних підприємств, у яких відсутня цехова структура організації і управління, складається з окремих внутрішньогосподарських підрозділів, частина яких виробляє основну продукцію: відділи, ферми, бригади, ланки. Інші підрозділи мають обслуговуючий або підсобний характер: ремонтні майстерні, авто гаражі, склади, переробні підприємства та ін.

У результаті розрахунку виробничої потужності первинних ланок виявляються диспропорції між ними.

Різниця між виробничою потужністю підприємства й обсягами випуску продукції складає резерви подальшого зростання виробництва. Цей показник, а також диспропорція між окремими ланками виробництва, які потребують усунення, покладаються в основу планування технічного розвитку й удосконалення організації виробництва.

Крім цього, важливими резервами підвищення ефективності використання виробничої потужності підприємства є підвищення коефіцієнта роботи машин і устаткування за рахунок скорочення внутрішньозмінних простоїв, невикористання протягом доби і підвищення змінності роботи, оптимального їх завантаження та інші фактори.

На підприємствах кількість невикористовуваного устаткування досягає 15-20 % загального парку, а внутрішньозмінні простої його становлять 10-15%, низький коефіцієнт змінності – 1,2-1,4. Тільки за рахунок доведення коефіцієнта змінності до оптимального рівня – 1,7-1,8 можна збільшити випуск продукції на 30 %.

Вирішальне значення для підвищення рівня інтенсивного використання виробничої потужності підприємства має заміна новими та модернізація фізично спрацьованих машин устаткування.



Рис. 7.1. Примірна схема виробничої структури аграрного підприємства

Для підтримки високої ефективності використання щорічно треба замінювати 4-6 % і модернізувати 6-8 % діючого їх парку. Інші заходи – запровадження нових технологій, прогресивних форм і методів організації виробництва тощо проводити раз у 5-6 років. Від ефективності використання виробничої потужності залежить обсяг випуску продукції, її собівартість, рівень рентабельності виробництва та розмір прибутку підприємства.

## 7.6. Інтенсифікація виробництва

Існує два способи збільшення виробництва продукції сільського господарства – екстенсивний та інтенсивний. Екстенсивний розвиток сільського господарства передбачає збільшення виробництва продукції на основі незмінного рівня техніки і технології. Інтенсивний – збільшення виробництва продукції за рахунок додаткових вкладень, спрямованих на впровадження досягнень науки, передової техніки і прогресивної технології, які зумовлюють зростання врожайності сільськогосподарських культур та продуктивності худоби.

В економічному значенні під інтенсифікацією сільського господарства слід розуміти не що інше, як концентрацію виробничих ресурсів на одній і тій самій земельній площі замість розподілу їх між різними земельними ділянками. Процес концентрації засобів виробництва на одиниці земельної площі є основою інтенсивного розвитку сільського господарства.

**Інтенсифікація сільського господарства** – це процес концентрації сукупних витрат уречевленої і живої праці на одній і тій самій земельній площі, а в тваринництві на голову худоби для збільшення виходу продукції і підвищення економічної ефективності її виробництва. Як економічний процес інтенсифікація сільського господарства відображує одну з важливих закономірностей його розвитку – збільшення витрат засобів виробництва на одиницю земельної площі, а в тваринництві – на голову худоби, що супроводжується науковими, технічними і організаційно-економічними заходами вдосконалення виробництва.

В сучасних умовах інтенсифікація сільського господарства є головним напрямом його розвитку і основним джерелом підвищення ефективності виробництва. Для визначення *рівня інтенсивності* виробництва використовується система економічних показників, серед яких є загальні, часткові, вартісні і натуральні.

Узагальнюючим показником рівня інтенсивності сільськогосподарського виробництва, який відображує сукупні витрати уречевленої і живої праці, є сума вартості основних виробничих фондів і оборотних виробничих витрат (без амортизації) в розрахунку на гектар сільськогосподарських угідь. Цей показник безпосередньо виражає суть інтенсифікації, характеризує рівень інтенсивності всього сільського господарства.

Важливим показником рівня інтенсивності сільського господарства є річні виробничі витрати на гектар сільськогосподарських угідь або на голову

худоби. Вони включають частину вартості основних фондів у розмірі амортизації, віднесеної на собівартість продукції, а також вартість спожитих оборотних засобів, у тому числі і оплату праці.

Рівень інтенсифікації сільськогосподарського виробництва визначає також співвідношенням:

- 1) вартості основних засобів виробництва на гектар сільськогосподарських угідь, а в тваринництві – на голову худоби;
- 2) затрат живої праці з розрахунку на гектар земельної площі або голову худоби.

Перший показник відображує лише уречевлену працю, втілену в основних засобах виробництва сільськогосподарського призначення, другий – відображує відповідні зміни у співвідношенні затрат уречевленої і живої праці з підвищенням технічної озброєності сільського господарства.

Для характеристики рівня інтенсивності сільського господарства використовують також натуральні показники:

- 1) кількість енергетичних потужностей, спожитої електроенергії на виробничі потреби (кВт-год з розрахунку на 1 га ріллі або посівної площі);
- 2) кількість мінеральних та органічних добрив (на 1 га ріллі);
- 3) обсяг виконаних тракторних робіт в умовних еталонних гектарах на 1 га ріллі;
- 4) щільність поголів'я худоби на 100 га сільськогосподарських угідь;
- 5) площа земель, де внесено мінеральні добрива у % до загальної площі сільськогосподарських угідь тощо.

До натуральних показників рівня інтенсивності тваринництва відносять:

- 1) витрати кормів на одну умовну або фізичну голову худоби;
- 2) рівень комплексної механізації і автоматизації виробничих процесів на фермах;
- 3) витрати на племінну роботу, структуру і породний склад стада та ін.

Порівнюючи вартісні і натуральні показники за ряд років обчислюють розміри додаткових вкладень і темпи їх зростання.

Основні результативні показники інтенсифікації сільського господарства – це врожайність сільськогосподарських культур, продуктивність тварин, вартість валової продукції на 1 га сільськогосподарських угідь.

Підвищення рівня інтенсивності сільськогосподарського виробництва має не тільки збільшити вихід продукції на гектар земельної площі або на голову худоби, а й скоротити затрати праці та коштів на її одиницю. В цілому і використовується суть процесу інтенсифікації, який передбачає не тільки сукупні додаткові вкладення в сільське господарство, а й підвищення його ефективності.

*Економічну ефективність інтенсифікації сільського господарства характеризують такі показники:*

- 1) продуктивність праці;
- 2) фондівдача;
- 3) окупність виробничих витрат;
- 4) собівартість продукції;
- 5) розмір валового та чистого доходу і прибутку на 1 га земельної площі;
- 6) рівень рентабельності виробництва;
- 7) окупність додаткових витрат.

В умовах підвищення економічної ефективності інтенсифікації передбачається зниження фондо-, матеріало- та енергомісткості виробництва.

Підвищення економічної ефективності інтенсифікації сільського господарства характеризується більш високими темпами зростання виходу продукції з розрахунку на одиницю земельної площі або голову худоби порівняно із збільшенням витрат на її виробництво. У виробничій практиці можливі три варіанти ефективності інтенсифікації сільського господарства:

- 1) окупність додаткових витрат не змінюється, на одиницю земельної площі або голову худоби вони дають стільки ж продукції, як і попередні рівновеликі витрати;
- 2) додаткові витрати забезпечують більший обсяг виробництва продукції порівняно з попередніми витратами;
- 3) додатковий вихід продукції менший за додаткові виробничі витрати.

В останньому випадку інтенсифікація сільського господарства здійснюється на основі незмінних технічного рівня і агротехніки без урахування досягнень науково-технічного прогресу. Додаткові вкладення, які супроводжуються збільшенням виходу продукції з одиниці земельної площі при підвищенні продуктивності праці і зниженні собівартості продукції – найбільш бажаний і необхідний напрям інтенсифікації сільського господарства.

Розвиток сільського господарства України і надалі відбуватиметься на основі послідовної інтенсифікації. Основні шляхи підвищення ефективності інтенсифікації сільського господарства:

1. У рослинництві:

- впровадження систем землеробства;
- меліорація земель;
- внесення добрив;
- виведення високопродуктивних сортів та гібридів інтенсивного типу;
- освоєння перспективних сівозмін;
- покращення захисту рослин;
- застосування регуляторів росту;
- генна інженерія і біотехнологія;
- оптимізація використання водних ресурсів;
- протиерозійний обробіток ґрунту;
- застосування енергозберігаючих і інтенсивних технологій;

- програмування врожаю та ін.
- 2. У тваринництві:
  - впровадження систем тваринництва;
  - зміцнення кормової бази;
  - покращення якості кормів;
  - удосконалення і виведення нових порід тварин;
  - генна інженерія і біотехнологія;
  - покращення відтворення тварин;
  - застосування нових засобів боротьби з хворобами і шкідниками;
  - застосування регуляторів росту, інтенсивних технологій та ін.

Послідовна інтенсифікації сільського господарства здійснюється на основі комплексного використання усіх факторів, що дає змогу значно підвищити його економічну ефективність. Інтенсифікація передбачає не тільки більш ефективне використання земельних ресурсів, але і вдосконалення всіх інших факторів виробництва: матеріально-технічних засобів, технологій, капітальних вкладень, трудових ресурсів та якісне перетворення всієї оцінки взаємопов'язаних елементів виробництва, які дозволяють збільшити обсяги виробництва сільськогосподарської продукції. Інтенсивний розвиток сільськогосподарського виробництва в основному залежить від рівня кваліфікації кадрів, які реалізують поставлені завдання.

### **Питання для перевірки знань**

1. У чому полягає сутність та особливості матеріально-технічної бази сільського господарства?
2. Енергетичні ресурси підприємства та основні показники ефективності їх використання.
3. Машинно-тракторний парк підприємства та основні показники ефективності його використання.
4. Шляхи підвищення ефективності використання машинно-тракторного парку.
5. В чому суть економічної ефективності впровадження нових машин або систем машин?
6. Автомобільний парк підприємства та основні показники ефективності його використання.
7. Матеріально-технічне постачання і сервіс аграрних підприємств.
8. Суть виробничої потужності підприємства та шляхи підвищення ефективності її використання.
9. Виробнича потужність обладнання агрегату та методика її визначення.
10. Інтенсифікація виробництва, її рівень та показники.
11. Економічна ефективність інтенсифікації сільського господарства та її основні показники.
12. Основні шляхи підвищення ефективності інтенсифікації аграрних підприємств.

## **Тема 8. Розміщення, спеціалізація, концентрація та інтеграція в сільському господарстві**

*8.1. Поняття, основні принципи та ефективність розміщення сільськогосподарського виробництва*

*8.2. Поняття, особливості і форми спеціалізації сільського господарства*

*8.3. Концентрація та інтеграція виробництва в сільському господарстві*

### **8.1. Поняття, основні принципи та ефективність розміщення сільськогосподарського виробництва**

Основною формою суспільного поділу праці є розміщення виробництва. Поняття «розміщення продуктивних сил» може вживатися у таких значеннях: дисципліна та наука, яка вивчає продуктивні сили крізь призму ефективності їх функціонування, зумовлену особливостями місця розташування; процес – переміщення окремих елементів продуктивних сил з однієї точки простору в іншу; локалізація в просторі, прив'язка елементів продуктивних сил до конкретного місця в просторі; структурні зрушення – динамічність стану продуктивних сил у розрізі територіальних утворень (районів, областей).

Елементи просторової організації продуктивних сил (природні ресурси, людський і трудоворесурсний потенціал, галузеві і міжгалузеві комплекси, наявна територіальна інфраструктура, регіональні системи господарювання) є об'єктами вивчення науки розміщення продуктивних сил регіональної економіки. У зв'язку із вступом суспільства в фазу постіндустріального розвитку, спектр і склад продуктивних сил неухильно розширюються. Сьогодні до продуктивних сил зараховують: науку, інноваційні процеси, методи прогресивної організації праці, обширну інформацію та багато інших елементів. Однак і сьогодні, і в майбутньому головною продуктивною силою залишається людина, яка створює матеріальні блага і споживає їх.

**Розміщення продуктивних сил** – динамічний стан, що характеризує поділ продуктивних сил на території згідно з природними, соціальними та економічними умовами окремих регіонів і визначається особливостями територіального поділу праці, властивими для цієї соціально-економічної системи. Розміщення продуктивних сил – це їх просторова фіксація разом з процесом їх розвитку в просторі, це результат суспільного поділу праці в територіальній формі. Отже, розміщення сільського господарства означає розподіл виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції на території країни, регіону, області, району та окремого підприємства.

Розміщення сільськогосподарського виробництва має певні особливості. Вони здебільшого пов'язані з тим, що економічний процес тісно переплітається з природним і на результати виробництва в значній мірі впливають якість (родючість) ґрунтів, клімат, рельєф місцевості, склад і структура сільськогосподарських угідь та ін.

Сільськогосподарські культури по-різному вибагливі до природно-кліматичних умов. Сприятливі природні чинники, як відомо, забезпечують



підвищення урожайності сільськогосподарських культур, що дає змогу значно збільшити виробництво сільськогосподарської продукції, покращити її якість та досягти економії затрат живої та уречевленої праці на її одиницю.

Завданням раціонального розміщення сільськогосподарського виробництва є розподіл його галузей і культур по території країни (підприємства) з метою найефективнішого використання природних та економічних умов, запобігання нераціональним перевезенням сільськогосподарської продукції, забезпечення комплексного розвитку сільського господарства, при якому в необхідних пропорціях поєднуються різні галузі з переважним розвитком головної з них.

Розміщення сільськогосподарського виробництва залежить від багатьох чинників, які поділяють на такі дві групи: 1) природні; 2) економічні. Кожна з цих груп включає багато конкретних умов і факторів, основними із яких є:

- природні умови;
- розміщення міст і промислових центрів;
- розміщення переробної промисловості по території країни;
- розвиток засобів транспорту;
- рівень забезпеченості трудовими ресурсами та використання їх;
- міжнародний поділ праці та ін.

А тому, досягти раціонального (найбільш ефективного) розміщення сільськогосподарського виробництва можна лише за умови дотримання таких його важливих принципів:

- виробництво продукції повинно здійснюватися в тих регіонах, де досягається неухильне зростання її обсягів при найменших затратах живої та уречевленої праці;
- розміщення виробництва із врахуванням природних і кліматичних умов (родючість ґрунту, рельєф, температурний, водний та вітровий режим та ін.);
- ефективне використання трудових ресурсів;
- раціональне використання, охорона та відтворення природних ресурсів;
- максимальне наближення переробних підприємств до джерел сировини, а сільськогосподарських – до місць споживання їх продукції;
- дотримання раціональних пропорцій між сільським господарством та іншими галузями господарства, особливо промисловості;
- рівень розвитку всіх видів транспорту;
- науково-технічний прогрес і вдосконалення матеріально-технічної бази;
- врахування та сприяння міжнародному поділу праці;
- зміцнення економічної незалежності України.

Економічним критерієм раціонального розміщення виробництва є виробництво максимального обсягу продукції при мінімальних витратах праці і засобів виробництва на одиницю продукції. Тільки за рахунок раціонального науково обґрунтованого розміщення сільськогосподарського

виробництва виробництво сільськогосподарської продукції (окремих її видів) можна збільшити на 15-20 % і більше (без додаткових або незначних витрат).

Значні резерви збільшення виробництва продукції мають аграрні підприємства в сучасних умовах за рахунок раціонального розміщення її всередині виробництва.

З метою найбільш повного використання їх підприємству доцільно, перш за все, розміщувати виробництво тих видів продукції, що забезпечують постійний приріст валової продукції за економії матеріальних і трудових витрат з розрахунку на її одиницю, повне використання природних та економічних умов.

Розміщуючи виробництво, підприємство повинно обирати ті види продукції, технологія виробництва яких може бути забезпечена наявним рівнем матеріально-технічної бази і які забезпечать повне використання наявних виробничих ресурсів. При цьому також слід врахувати вимоги ринку, міжрегіональний поділ праці, рівень розвитку всіх видів транспорту, мережі доріг та ін.

Розміщення характеризується обсягами та кількісними показниками цієї чи іншої продукції сільського господарства в окремих регіонах і областях, їх місцем у виробництві цієї продукції в масштабах країни.

Раціональне розміщення продуктивних сил, в тому числі і сільськогосподарського виробництва, неможливе без економічного районування, результатом якого є науково обґрунтований поділ території країни на окремі великі економічні райони (зони) відповідно до їх економічних та природних умов, які характеризуються певною виробничою спеціалізацією та відповідним поєднанням галузей промисловості, сільського господарства та транспорту. З цією метою провідними науковими установами системи Української академії аграрних наук розроблені для кожної природно-економічної зони України науково обґрунтовані рекомендації з розміщення і ведення агропромислового виробництва з урахуванням стану розвитку НТП, досягнень передового досвіду та змін, які відбулися в результаті проведених етапів реформування АПК.

Ґрунтові, кліматичні та економічні умови окремих регіонів України є найважливішими факторами розміщення сільського господарства. У зв'язку з цим в Україні визначено шість природно-економічних зон: Полісся, Лісостеп, північний і центральний Степ, південний Степ, передгірні та гірські райони Криму, передгірні та гірські райони Карпат. Кожна з цих зон характеризується приблизно однаковими природно-економічними умовами, має свою галузеву структуру виробництва та певні особливості розвитку.

На Поліссі основною технічною і товарною культурою є льон-довгунець, а також виробництво картоплі. В менших розмірах рекомендується вирощування зернових культур, цукрових буряків та хмелю. В галузі тваринництва провідним є м'ясо-молочне скотарство, деякою мірою свинарство і напівгрубововнове вівчарство.

У зоні Лісостепу основними підгалуззями рослинництва є буряківництво, виробництво зерна (озима пшениця, жито, горох, кукурудза),

в менших розмірах – плодів і овочів та картоплі, а в тваринництві – м'ясо-молочне скотарство в поєднанні із свинарством та птахівництвом.

У зоні північного та центрального Степу до головних рослинницьких підгалузей належать зернове господарство та виробництво соняшнику, в тваринництві – скотарство, свинарство, птахівництво та вівчарство.

Зона південного Степу за своєю галузевою структурою більш складна, ніж північний та центральний Степ. У ній виділяється виробництво соняшнику, овочів, плодів, винограду і продукції птахівництва та вівчарства, в окремих господарствах – рису.

У передгірних та гірських районах Криму з рослинницьких підгалузей значного розвитку набули виноградарство, садівництво, овочівництво, тютюнництво, в окремих господарствах – вирощування ефіроолійних культур; із тваринницьких – молочно-м'ясне скотарство, птахівництво та вівчарство.

У передгірних та гірських районах Карпат найбільшого поширення набуло льонарство, в Закарпатті – тютюнництво, виноградарство та садівництво. В передгірних районах Карпат і Закарпатті розвиваються молочно-м'ясне, а в гірських районах – м'ясо-молочне скотарство та вівчарство.

Науково-обґрунтоване розміщення сільського господарства в природно-економічних зонах країни орієнтує всі галузі АПК на збільшення виробництва кінцевої продукції, значне підвищення її якості, на раціональне і комплексне використання природних ресурсів, на максимальне використання біокліматичного потенціалу в кожній природно-економічній зоні.

Економічна ефективність розміщення сільськогосподарського виробництва характеризується наступною системою таких основних показників як:

- собівартість одиниці продукції;
- продуктивність праці;
- виробництво та реалізація продукції з розрахунку на одиницю земельної площі;
- окупність інвестицій та капітальних вкладень в сільському господарстві;
- сума чистого доходу та прибутку з розрахунку на 1 га земельної площі та на середньорічного працівника;
- рівень рентабельності виробництв сільськогосподарської продукції та ін.

Раціональне розміщення сільськогосподарського виробництва дає змогу відтворювати і раціонально використовувати природно-ресурсний потенціал регіонів, оптимально розміщувати підприємства різних галузей економіки, виробничу і соціальну інфраструктуру, збільшити виробництво сільськогосподарської продукції, підвищити його економічну ефективність та рівень розвитку економіки аграрного підприємства, галузі сільського господарства та країни в цілому.

## 8.2. Поняття, особливості і форми спеціалізації сільського господарства

Спеціалізація сільського господарства є однією із форм суспільного поділу праці (економічний закон), як результат безперервного розвитку продуктивних сил. Цей складний багатоплановий процес в сільському господарстві як і в інших галузях господарства країни, відбувається закономірно внаслідок постійного розвитку продуктивних сил. Територіальна форма поділу праці зумовлює спеціалізацію сільськогосподарського виробництва окремих регіонів і зон.

Розміщення і спеціалізація сільськогосподарського виробництва взаємопов'язані форми суспільного поділу праці, з яких перша характеризує його кількісно, а друга якісно. Розвиток спеціалізації сільськогосподарського виробництва визначає характер і спрямованість всього комплексу організаційних та агрозоотехнічних заходів, всю організаційно-технологічну структуру аграрних підприємств. Вона дає уявлення про головні галузі виробництва, рівень розвитку, роль і значення в економіці господарства.

В умовах інтенсифікації сільськогосподарського виробництва на основі використання досягнень НТП питання спеціалізації займають важливе місце серед заходів, спрямованих на досягнення більш високих і сталих темпів розвитку сільського господарства та підвищення його ефективності.

Спеціалізація виробництва розвивається в тому випадку, коли виникає економічна необхідність застосування високопродуктивної техніки, прогресивної технології і організації виробництва. Отже, спеціалізація зумовлена концентрацією виробництва продукції, яка володіє високим ступенем виробничої спеціалізації при значних обсягах виробництва.

Під **спеціалізацією** взагалі слід розуміти виробництво однорідної в технологічному або виробничому відношенні продукції (в обсягах, які перевищують мінімально допустиму потужність підприємства).

**Спеціалізація** сільськогосподарського виробництва – це переважний розвиток виробництва одного або кількох видів продукції в окремих регіонах, підприємствах чи їх підрозділах. Вона характеризується переважним розвитком тих галузей сільського господарства, які в даних умовах забезпечують підвищення ефективності виробництва продукції і вимагає зосередження засобів виробництва та робочої сили для організації розвитку виробництва продукції цих галузей. Економічна сутність спеціалізації виробництва проявляється в обмеженні номенклатури і асортименту продукції, яка виробляється на підприємстві. Виділяють такі форми спеціалізації виробництва:

- предметна – передбачає виробництво на підприємстві певної закінченої (кінцевої) продукції (тракторний завод, взуттєва чи кондитерська фабрика тощо);

- подетальна – заснована на тому, що підприємство виробляє окремі деталі або вузли (редукторів, гумотехнічних виробів, інтегральних

схем тощо) та агрегатів і вузлів для комплектування готової продукції (двигуни, електроустаткування, будівельні конструкції);

- технологічна (постадійна) – характеризується тим, що підприємство спеціалізується на виконанні окремих технологічних операцій і виробництві яких-небудь напівфабрикатів (ливарні, ковальсько-штампувальні, складальні заводи в машинобудуванні, прядильні та чаєрозжувальні фабрики у легкій і харчовій промисловості тощо);

- функціонально спеціалізована – ремонтні заводи, підприємства із виготовлення стандартної тари, машиносервісні організації.

Ці форми спеціалізації часто переплітаються одна з одною на практиці сільськогосподарського виробництва, проявляються в таких основних видах спеціалізації: зональна, внутрішньогалузева, господарська та внутрішньогосподарська.

**Зональна спеціалізація** характеризує виробничий напрям спеціалізації окремих природно-економічних зон, регіонів, районів та інших територій, об'єднаних спільністю ґрунтово-кліматичних та економічних умов, що сприяють розвитку виробництва продукції окремих галузей сільського господарства.

Оскільки межі природно-економічних зон не всюди збігаються з межами областей, то в Україні ці зони укрупнено в три: перша – Степ, яка включає в себе степову зону і гірські райони Криму; друга – Лісостеп, третя – Полісся, яка включає передгірні і гірські райони Карпат.

Залежно від природно-економічних особливостей у різних зонах склався різний виробничий напрям сільського господарства і його галузей. Для зональної спеціалізації характерним є висока концентрація провідних галузей у зонах. У тих зонах, де галузева структура узгоджена із зональними особливостями виробничих умов, ефективність виробництва продукції значно вища. Зональні особливості спеціалізації тваринництва в значній мірі зумовлені спеціалізацією галузі рослинництва, насамперед різницею у виробництві продовольчого і фуражного зерна, рівні родючості ґрунтів, продуктивності лукопасовищних угідь. За таких умов більше продукції скотарства мають виробляти там, де більше луків і пасовищ, тобто на Поліссі, м'яса свиней і продукції птахівництва – у Степу, де виробляється більше зерна, а в Лісостепу – продукцію скотарства, свинарства та птахівництва, де одержують більше ніж на 20 % кормів з 1 га їх площі в порівнянні із середніми показниками в Україні, що забезпечує вищий рівень годівлі худоби.

**Внутрішньогалузева спеціалізація** – це поділ праці всередині окремих галузей рослинництва і тваринництва і передбачає спеціалізацію сільськогосподарських підприємств та їх виробничих підрозділів по стадіях технологічного процесу виробництва кінцевої продукції.

**Господарська спеціалізація** – це спеціалізація окремих сільськогосподарських підприємств або їх об'єднань на виробництві окремих видів продукції відповідно до їх природно-економічних умов. Вона відображає виробничий напрям і галузеву структуру підприємства та

передбачає, як правило, поділ праці між сільськогосподарськими підприємствами всередині адміністративного району.

**Внутрішньогосподарська спеціалізація** ґрунтується на поділі праці між виробничими підрозділами підприємства і передбачає раціональне розміщення окремих галузей виробництва по бригадах, фермах, відділках та ін.

Для кожної виробничої одиниці доцільно визначити одну якусь провідну галузь (продукцію), що найкраще освоєна і цілком відповідає місцевим умовам виробництва. Решту галузей зосереджують в інших одиницях, а дрібні, безперспективні – ліквідують в міру освоєння обраного напрямку спеціалізації. Внутрішньогосподарська спеціалізація є завершеним етапом цього процесу і зводиться до раціонального розміщення виробництва продукції різних галузей по виробничих підрозділах підприємства з оптимальною концентрацією, узгодженої з матеріально-технічними і трудовими ресурсами.

Підприємства істотно відрізняються за рівнем спеціалізації виробництва. Господарства із низьким рівнем спеціалізації мають коефіцієнт спеціалізації до 0,20, із середнім – від 0,21 до 0,40, з високим – від 0,41 до 0,60. Коефіцієнт понад 0,60 мають підприємства з поглибленою спеціалізацією. Залежно від рівня спеціалізації сільськогосподарських підприємств, кількості головних і додаткових галузей та їх співвідношення розрізняють вузькоспеціалізовані, глибокоспеціалізовані, спеціалізовані та підприємства комбінованої спеціалізації.

**Вузькоспеціалізовані** підприємства мають одну головну галузь, продукція якої в структурі товарної продукції підприємства перевищує 90 %. До них належать птахофабрики, тваринницькі комплекси, господарства по відгодівлі великої рогатої худоби і свиней, парниково-тепличні і інші.

**Глибокоспеціалізовані** підприємства мають одну головну і 3-4 додаткові товарні та кілька допоміжних галузей. Головна галузь в структурі товарної продукції займає питому вагу понад 50 %. До таких підприємств належать свинарські, птахівничі, скотарсько-відгодівельні та інші господарства.

**Спеціалізовані підприємства** мають дві головні та 3-4 додаткові галузі. Головні галузі повинні забезпечувати 60-70 % грошових надходжень від реалізації продукції. До таких підприємств належать скотарсько-зернові, скотарсько-буряківничі, овочево-молочні та ін.

**Підприємства комбінованої спеціалізації** (багатогалузеві) мають три головні галузі, які забезпечують понад 75 % грошових надходжень від реалізації продукції та 3-4 додаткові. До них належать підприємства скотарсько-буряківницько-зернові, скотарсько-зерново-свинарські та ін. Раціональне співвідношення галузей (головної, основних, додаткових) забезпечує підприємству високорентабельне виробництво.

Господарювання в ринкових умовах вимагає особливого підходу до спеціалізації сільського господарства. Основними проблемами в цьому плані виступають:

- визначення оптимальної спеціалізації селянських (фермерських) господарств залежно від їх розмірів, природно-економічних умов та інших факторів;
- зміна спеціалізації підприємства у зв'язку із зміною ціноутворення на засоби виробництва, сільськогосподарську продукцію та ін.;
- визначення оптимального рівня спеціалізації підприємств, який забезпечить умови для подальшої інтенсифікації галузі сільського господарства з метою збільшення виробництва продукції та підвищення її економічної ефективності.

Розміри сільськогосподарського підприємства характеризують вартість валової (неповний показник) і товарної продукції, а також основних виробничих фондів і чисельність зайнятих робітників, поголів'я тварин та інші додаткові показники. Вони повинні бути оптимальними. При занадто великих розмірах збільшуються відстані переїздів та транспортування продукції, погіршується оперативність управління виробництвом, при малих – неефективно використовуються техніка, приміщення, робоча сила та ін.

**Оптимальним розміром** є такий розмір підприємства, який за даних природних, технічних, соціальних та економічних умов і виробничої спеціалізації дає змогу одержувати максимальний обсяг продукції з розрахунку на одиницю земельної площі при мінімальних затратах живої та уречевленої праці на одиницю продукції.

Оптимальний розмір площі сільськогосподарських угідь для підприємств вважається для: зони Полісся – 2-4 тис. га, Лісостепу – 3,5-6 тис. га, північного та центрального Степу – 6-8 тис. га, південного Степу – 7-11 тис. га.

При цьому у кожному підприємстві необхідно мати такі головні, додаткові, допоміжні галузі, які найкраще поєднуються між собою, не перешкоджають розвитку одна одній і в цілому забезпечують високий рівень ефективності виробництва всього підприємства. Оптимальними за розмірами мають бути і виробничі підрозділи підприємств – відділки, цехи, ферми та бригади.

Спеціалізація – це динамічний процес, який постійно розвивається і удосконалюється наряду з розвитком НТП і передового досвіду. Економічне значення спеціалізації полягає в наступному:

- вона сприяє збільшенню виробництва та покращення якості продукції;
- відкриває широкі можливості для організації масового і ритмічного виробництва продукції на індустріальній основі;
- дає змогу вдосконалювати техніку і технологію виробництва продукції та підвищувати окупність інвестицій і капітальних вкладень;
- створює сприятливі умови для розвитку НТП та впровадження у виробництво досягнень науки і передового досвіду з метою підвищення ефективності використання земельних, матеріально-технічних, трудових та фінансових ресурсів;

- сприяє підвищенню кваліфікації кадрів, появи та освоєнню нових професій, зростанню культури виробництва;

- сприяє зниженню собівартості та підвищенню прибутковості виробництва і реалізації продукції та ін.

Напрямок спеціалізації підприємства, району, області, зони відображає структура товарної продукції. Зміст спеціалізації сільського господарства підприємства, району, зони визначають за питомою вагою товарних видів продукції. В зміст напрямку спеціалізації входять всі види продукції, які мають вагу в структурі товарної продукції 25 % і більше. Галузь, продукція якої в структурі товарної продукції підприємства становить від 15 % до 25 % вважається розвинутою. Наприклад, у товарній продукції на продукцію скотарства припадає 45 %, льонарства – 26 %, зернових культур – 16 %, хмелярства – 10 %, інших – 3 %. У даному випадку напрям спеціалізації підприємства буде скотарсько-льонарський з розвинутим виробництвом зерна. В багатьох галузевих підприємствах товарна продукція кожної галузі у загальній структурі товарної продукції становить більше 18-24 %. При низькому рівні спеціалізації товарна продукція головної галузі становить 25-35 %, при глибокому – 40-50 %, а головних – в межах до 80 %, при високому рівні спеціалізації – понад 55 %, а головних – 80 %. Рівень розвитку територіальної спеціалізації сільського господарства характеризується такими показниками:

1) на рівні зони:

а) коефіцієнт загальної спеціалізації ( $K_{з.с.}$ ):

$$K_{з.с.} = \frac{Q_{осн.п.з}}{Q_{заг.п.з}},$$

де  $Q_{осн.п.з}$  – обсяг виробництва основної продукції зони;

$Q_{заг.п.з}$  – загальний обсяг виробництва продукції зони.

Цей показник характеризує як рівень спеціалізації зони, області, району, так і рівень інтенсивності виробництва, оскільки він у собі акумулює обсяги виробництва продукції всього і на 100 га сільськогосподарських угідь – рівень продуктивності землі.

б) питомою вагою підприємств поглибленого рівня спеціалізації у загальній їх кількості.

2) на рівні галузі:

а) коефіцієнт галузевої спеціалізації ( $K_{гал.сп.}$ ):

$$K_{гал.сп.} = \frac{Q_{г.осн.п.г.}}{Q_{заг.п.с.}},$$

де  $Q_{г.осн.п.г.}$  – обсяг головної продукції галузі;

$Q_{заг.п.с.}$  – загальний обсяг виробництва продукції галузі.



Цей показник є основним при оцінці рівня розвитку спеціалізації галузі.

б) питома вага продукції спеціалізованих підприємств в загальному обсязі виробництва даного виду продукції ( $Y_{\text{прод. спец. п.}}$ ):

$$Y_{\text{прод. спец. п.}} = \frac{Q_{\text{прод. сп. п.}}}{Q_{\text{заг. обс. пр.}}} \times 100,$$

де  $Q_{\text{прод. сп. п.}}$  – обсяг продукції, виробленої на спеціалізованих підприємствах;

$Q_{\text{заг. обс. пр.}}$  – загальний обсяг виробництва даного виду продукції.

По цьому показнику оцінюють, наскільки виробництво даного виду продукції сформувалося в самостійну галузь або підгалузь.

3) на рівні підприємства:

а) коефіцієнт спеціалізації підприємства ( $K_{\text{с.п.}}$ ):

$$K_{\text{с.п.}} = \frac{BQ_{\text{с.п.п.}}}{BQ_{\text{з.п.}}},$$

де  $BQ_{\text{с.п.п.}}$  – вартість продукції, яка визначає рівень спеціалізації, грн;

$BQ_{\text{з.п.}}$  – вартість всієї реалізованої продукції підприємства, грн.

Цей показник є основним для оцінки рівня розвитку спеціалізації підприємства.

б) кількість видів продукції, що виробляється підприємством. Чим їх менше, тим спеціалізація більш розвинута.

Ефективність спеціалізації виробництва формується за рахунок наступних факторів:

- більш високої продуктивності праці (зниження трудомісткості);
- більш повного використання наявної техніки, обладнання, оскільки виробництво однорідної продукції не потребує їх частотої та довгої переналадки;

- підвищення технічного рівня виробництва;

- спрощення структури підприємства з одночасним скороченням управлінського персоналу. Чим вужча номенклатура продукції, що виробляється, тим менша кількість структурних підрозділів.

У кінцевому підсумку спеціалізація виробництва сприяє збільшенню обсягів і підвищенню якості продукції, зростанню продуктивності праці і зниженню витрат виробництва на одиницю продукції, підвищенню його рентабельності та ін. Економічна ефективність спеціалізації сільськогосподарського виробництва характеризується такими основними показниками, як:

- загальний обсяг товарної продукції;

- вартість валової і товарної продукції на 100 га сільськогосподарських угідь, на 100 грн витрат виробництва, на 100 грн основних виробничих фондів, на одного середньорічного працівника;
- вихід зерна на 100 га на ріллі, молока та м'яса на 100 га сільськогосподарських угідь;
- валовий і чистий дохід на 1 га сільськогосподарських угідь;
- собівартість одиниці продукції;
- рентабельність виробництва продукції та ін.

### **8.3. Концентрація та інтеграція виробництва в сільському господарстві**

Розміщення сільського господарства та його спеціалізація тісно пов'язані з концентрацією сільськогосподарського виробництва.

**Концентрація сільськогосподарського виробництва** – це процес зосередження виробничих ресурсів (земельних, матеріальних і трудових) в оптимальних розмірах, з метою збільшення виробництва продукції та підвищення її економічної ефективності.

Рівень концентрації виробництва оцінюється двома показниками: абсолютним і відносним. Під абсолютною концентрацією розуміється збільшення розмірів виробничих підприємств. Відносна концентрація показує питому вагу продукції найбільш крупних підприємств в загальному обсязі виробництва продукції.

Процес концентрації виробництва в сільськогосподарських підприємствах розвивається по наступним напрямках:

- концентрація однорідної і технологічно однакової продукції на спеціалізованих підприємствах. Ефективність досягається за рахунок зниження величини постійних витрат на одиницю продукції, покращення її якості;

- концентрація виробництва шляхом з'єднання наукових і виробничих структур в рамках одного об'єднання підприємств, компанії тощо. Підвищенню ефективності сприяє скорочення тривалості інноваційного циклу (дослідження-виробництво-збут);

- комбінування різнорідних виробництв в рамках одного підприємства. Підвищення ефективності виробництва забезпечується за рахунок скорочення часу виробничого циклу, зменшення величини витрат на транспортування, підвищення ступеня комплексного використання сировини та енергії;

- концентрація шляхом створення національних і транснаціональних компаній та інших об'єднань. Ефективність визначається наявністю єдиної організаційної та інформаційної виробничої системи, що дозволяє розвивати основні форми організації виробництва – концентрацію, спеціалізацію, кооперування і комбінування – з максимальним ефектом.

Концентрація виробництва в сільському господарстві здійснюється в двох формах: 1) нагромадження; 2) централізації виробництва.

**Нагромадження** – зростання розмірів основних і оборотних фондів забезпечує розширене відтворення і сприяє посиленню концентрації виробництва.

**Централізація виробництва** – це збільшення його розмірів шляхом об'єднання кількох підприємств (відділків, бригад) в одне та встановлення єдиного керівництва.

Протягом довгого періоду зростання ефективності виробництва безпосередньо пов'язувалося з його концентрацією, отже, з постійним збільшенням потужностей підприємств, їх розміром. Необхідно відрізнити розмір (обсяг) виробництва і розмір підприємства. Розмір (обсяг) виробництва завжди виражається кількістю виробництва продукції в натуральній формі. Розмір підприємства визначається кількістю використаної живої і уречевленої праці, яка потрібна підприємству при наявності сучасної техніки, відповідної організації виробництва і праці. За визначеними критеріями підприємства за розміром відносять до таких груп: крупним, середнім та малим.

В концентрації виробництва проявляється дія економічного закону переваги великого виробництва порівняно з дрібним. Переваги великих підприємств полягають у тому, що при вищому рівні забезпеченості ресурсами вони зміцнюють свою матеріально-технічну базу, швидше впроваджують прогресивні технології виробництва, ефективніше використовують техніку, застосовують прогресивні форми організації праці на основі чого забезпечується і вища продуктивність праці та ін.

Певному рівню розвитку продуктивних сил, інтенсивності і спеціалізації сільського господарства відповідають певні розміри підприємств, які значною мірою впливають на ефективність виробництва.

Розміри сільськогосподарських підприємств характеризує система таких основних показників:

- вартість валової продукції;
- вартість товарної продукції;
- площа земельних угідь чи посівна площа;
- кількість поголів'я худоби та птиці;
- наявність засобів виробництва;
- чисельність працівників та ін.

Основним із цих показників є вартість валової продукції. Однак переваги великого виробництва порівняно із дрібним мають свої межі. Для сільського господарства, де характерна велика складність і залежність від об'єктивних природних, економічних, технічних, історичних і інших факторів виробництва, прояв закону переваги великого виробництва порівняно із дрібним не носить абсолютного характеру.

В сучасних умовах виробництва досить ефективно можуть працювати і відносно невеликі за площею земельних угідь чи поголів'ям тварин селянські (фермерські) господарства, інші організаційні формування. Невеликі колективи на основі досягнень науково-технічного прогресу,

використовуючи місцеві природні та соціально-економічні умови, в змозі організувати велике виробництво і досягти високого рівня його ефективності.

Процес концентрації сільськогосподарського виробництва відбувається постійно і сприяє підвищенню ефективності виробництва продукції.

Основним показником рівня концентрації сільськогосподарського виробництва є обсяг валової продукції в натуральному або вартісному виразі.

Розміри окремих галузей сільськогосподарських підприємств визначаються за їх валовими зборам (зерна, овочів, цукрових буряків та ін.) та обсягом валового виробництва (молока, м'яса, яєць, вовни та іншої продукції). З поглибленням поділу праці (спеціалізації і концентрації виробництва) в різних підгалузях тваринництва утворились (створені) і функціонують спеціалізовані цехи підприємства і об'єднання (племферми та племзаводи великої рогатої худоби і свиней, станції штучного запліднення, птахофабрики) та ін. Сільськогосподарські підприємства кваліфікуються і за виробничим типом – сукупністю підприємств однакової спеціалізації, побічних за характером поєднання головних галузей та рівнем інтенсивності (зерно-молочно-овочевий, скотарсько-буряківницький, скотарсько-садівничий та ін.).

Подальше поглиблення спеціалізації і посилення концентрації сільськогосподарського виробництва відбувається на основі міжгосподарської кооперації. **Міжгосподарська кооперація** – це об'єднання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів аграрних підприємств для організації спільного виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції.

Ефективність виробництва визначається не тільки виробничо-технічними факторами, а дуже часто і організаційно-економічними. Для використання досягнень науково-технічного прогресу в сільському господарстві необхідний дедалі вищий рівень концентрації виробництва. Значна частина сучасних сільськогосподарських підприємств на сьогоднішній день є порівняно великими господарствами, але в певних умовах їх межі стають тісними для дальшого поглиблення спеціалізації. В цих умовах виникають нові організаційні форми великого спеціалізованого виробництва, основою яких і є кооперування.

Кооперація в сільському господарстві поділяється на дві форми: горизонтальна та вертикальна.

**Горизонтальна кооперація** ще носить назву горизонтальної інтеграції або міжгосподарської кооперації. Організаційною формою розвитку міжгосподарського кооперування є утворення міжгосподарських підприємств і організацій. Основними формами таких підприємств є:

- по виробництву сільськогосподарської продукції;
- по зберіганню продукції;
- по виробництву кормів;
- по спільному використанню техніки;
- по виконанню меліоративних робіт;
- по виробничо-технічному обслуговуванню та ін.

Міжгосподарська кооперація охоплює сферу виробництва сільськогосподарської продукції, невиробничу сферу, будівництво, меліорацію і інші.

При здійсненні спеціалізації і концентрації виробництва на базі господарської кооперації виходять із наступних основних принципів:

- добровільність в спільному співробітництві;
- науковий підхід до вибору організаційних форм, напрямів і послідовності проведення робіт з врахуванням виробничої структури і економіки господарств, особливостей галузі і нагромадженого досвіду;
- збереження господарської самостійності підприємств і організацій, які входять в міжгосподарські об'єднання;
- матеріальна заінтересованість господарств і працівників в підвищенні ефективності виробництва як об'єднання в цілому, так і окремого підприємства;
- збільшення виробництва продукції, поліпшення її якості, ріст продуктивності праці і зниження собівартості.

Економічне значення розвитку міжгосподарської кооперації полягає в тому, що вона дає можливість використовувати всі переваги великого виробництва індустріального типу. Рівень концентрації виробництва на міжгосподарських підприємствах визначають середнім обсягом виробництва певної продукції в натуральних або вартісних показниках на одне міжгосподарське підприємство.

Рівень кооперування міжгосподарського підприємства характеризують:

- кількість суміжних господарств, які постачають незавершену продукцію міжгосподарському підприємству;
- коефіцієнт кооперування – відношення вартості незавершеної продукції, яку постачають, до загальних витрат міжгосподарського підприємства.

Основними показниками розвитку міжгосподарських підприємств галузі рослинництва є: кількість міжгосподарських підприємств всього і за їх напрямком, основні їх фонди і середньорічна чисельність працівників, закріплена земельна площа, валова продукція в порівняльних цінах та її питома вага в загальному виробництві продукції по району (зоні), товарна продукція та її питома вага, вироблено продукції на 1 га сільськогосподарських угідь, людино-годину, 1 грн витрат на 1 середньорічного працівника, собівартість одиниці продукції, загальний прибуток і на 1 га сільськогосподарських угідь, рівень рентабельності та ін.

Основними показниками розвитку міжгосподарських підприємств галузі тваринництва є: кількість міжгосподарських підприємств усього і за їх напрямом, основні їх фонди, середньорічна чисельність працівників), надійшло телят для вирощування, реалізовано телиць до 2-х років, реалізовано голів на відгодівлю ВРХ, свиней, реалізовано голів ВРХ і свиней, реалізовано яєць, м'яса птиці, валова продукція міжгосподарських підприємств – загальна і за видами в порівняльних цінах, товарна продукція – загальна і за видами, питома вага загальної і товарної продукції за видами у

виробленій в районі (зоні), середньодобовий приріст по видам тварин на відгодівлі, середня питома вага реалізованої голови ВРХ і свиней на м'ясо, витрати кормів на одиницю продукції, продуктивність праці, собівартість одиниці продукції, витрати праці, загальний прибуток і на 1 га сільськогосподарських угідь, на середньорічну голову ВРХ або матку, рівень рентабельності продукції та ін.

Вертикальна кооперація передбачає розвиток вертикальних зв'язків аграрних галузей із промисловістю.

**Агропромислова інтеграція** – це вища форма міжгосподарської діяльності, яка об'єднує сільськогосподарські галузі, переробну промисловість, обслуговуючі виробництва, а також торгівлю виробленою продукцією. Кооперування і інтеграція по вертикалі сприяють кращому використанню сільськогосподарської продукції, трудових ресурсів, скороченню транспортних витрат тощо.

Відмінними ознаками агропромислових підприємств і об'єднань є:

- гармонійне поєднання в єдиному підприємстві сільськогосподарського виробництва і переробної промисловості при дотриманні необхідних пропорцій;
- більш високий рівень організації сільського господарства і промислового виробництва;
- поглиблена і стійка спеціалізація сільськогосподарського виробництва;
- наявність великих, технічно досконалих підприємств з переробки сільськогосподарської продукції.

Основними формами інтегрування сільського господарства із промисловістю на сучасному етапі є наступні:

- агропромислові підприємства;
- агропромислові комбінати;
- агропромислові об'єднання;
- науково-виробничі об'єднання та ін.

**Агропромислові підприємства сільського господарства**, які мають в своєму складі промислові виробництва з переробки сільськогосподарської продукції. Особливо велике значення така форма інтеграції має при виробництві і переробці продукції, яка швидко псується і мало транспортабельна – плоди, ягоди, овочі, молоко та ін.

**Агропромислові комбінати** будують за територіальним принципом, як правило, в межах адміністративних районів і включають сільське господарство, переробні та обслуговуючі виробництва. Найбільш поширені в бурякоцукровому, овочеконсервному, крохмалопаточковому виробництві, а також у виноградарстві і виноробстві.

**Агропромислові об'єднання** включають сільське господарство та промислові підприємства, а також обслуговуючі, ремонтні, транспортні, холодильні, складські, торговельні виробництва. Формуються вони в основному в сферах виробництва і переробки продукції, яка мало транспортабельна і швидко псується із сезонним характером. Головна

особливість організаційно-економічної діяльності підприємств, які входять в склад об'єднань полягає в тому, що вони зберігають свою виробничо-господарську самостійність.

**Науково-виробничі об'єднання** поряд із агропромисловим виробництвом включають і наукові установи. В них найбільш повно проходить поєднання науки із виробництвом. Науково-виробничі об'єднання комплексно розробляють прогресивні технології, комплектують набір машин і обладнання, виводять нові високопродуктивні сорти, які пристосовані до умов машинної технології та ін.

**Агрофірми** – крім виробничих підрозділів і промислових виробництв з переробки і зберігання сільськогосподарської продукції мають ланки ринкової інфраструктури (торгівельні підприємства, служби маркетингу та ін.)

**Агропромислова інтеграція** – одна із форм усупільнення праці, при якій створюються:

а) об'єднання однотипних сільськогосподарських підприємств з високим рівнем концентрації, які спеціалізуються на виробництві напівфабрикатів, використовуваного підприємствами виробництва готового продукту при високому рівні використання наявних ресурсів – **вертикальна інтеграція**.

б) кооперування підприємств і виробництв, яка забезпечує поглиблення спеціалізації окремих ланок єдиного технологічного ланцюга, або територіально інтегрованих процесів з метою збільшення і поліпшення якості продукції та зниження виробничих витрат (кооперування виробників кормів з тваринницькими комплексами і фермами, дослідних установ, племзаводів, племрепродукторів з товарними господарствами тощо) – **горизонтальна інтеграція**.

Агропромислова інтеграція зони (району) характеризується:

- кількістю створених на основі горизонтальної інтеграції об'єднань підприємств, їх типами і кількістю підприємств які вступили в об'єднання;

- кількістю створених на основі вертикальної інтеграції об'єднань, їх типами та кількістю підприємств та господарств, які вступили в об'єднання.

Рівень агропромислової інтеграції визначають відношенням валової продукції, виробленої в районі (зоні) агропромисловими об'єднаннями, до загальної валової продукції тих же видів у порівняльних цінах. При визначенні рівня агропромислової інтеграції по окремих видах готової продукції користуються тим же методом.

Рівень концентрації агропромислових об'єднань визначають:

а) кількістю окремих видів корисної продукції, яку виробляють з одиниці використовуваної сировини;

б) питомою вагою добування (виходу) корисної продукції з одиниці сировини.

Основними показниками розвитку спеціалізації в умовах агропромислової інтеграції є: структура товарної продукції об'єднання; відношення вартості реалізованої профільюючої сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки до загальної суми виручки за реалізовану продукцію об'єднаннями або підприємствами району (зони); кількість товарних галузей, продуктів у середньому на одне підприємство, об'єднання порівняно із середнім показником по іншим підприємствам району (зони).

Основними показниками розвитку агропромислової інтеграції є: кількість об'єднань всього і за їх напрямом, площа сільськогосподарських угідь, чисельність працівників, наявність основних фондів; валова і товарна продукція в порівняльних цінах по основних видах, показники використання землі, основних виробничих фондів, капітальних вкладень, виробничих витрат; продуктивність праці, середньорічна оплата праці працівника, собівартість одиниці продукції окремих видів, загальний прибуток на 1 га сільськогосподарських угідь, рівень рентабельності та ін.

Розвиток спеціалізації і концентрації сільськогосподарського виробництва на базі міжгосподарської кооперації і агропромислової інтеграції в значній мірі сприяє вирішенню продовольчої проблеми на основі підвищення ефективності використання земельних угідь, виробничих та трудових ресурсів.

### **Питання для перевірки знань**

1. Сутність та основні принципи розміщення сільськогосподарського виробництва.
2. Основні показники економічної ефективності розміщення сільськогосподарського виробництва.
3. Сутність спеціалізації сільськогосподарського виробництва, її форми і види.
4. Рівень і напрями спеціалізації підприємств.
5. Показники ефективності спеціалізації підприємства.
6. Коефіцієнт спеціалізації та методика його визначення.
7. Концентрація виробництва, її рівень та напрямки розвитку.
8. Основні показники економічної ефективності концентрації виробництва.
9. Міжгосподарська кооперація, її форми та основні показники її розвитку.
10. Агропромислова інтеграція і основні форми інтегрування сільського господарства із промисловістю.
11. Основні показники розвитку агропромислової інтеграції.



## **Тема 9. Персонал підприємства, продуктивність і оплата праці**

**9.1. Сутність, показники чисельності, структура та рух персоналу підприємства.**

**9.2. Ефективність використання персоналу підприємства**

**9.3. Продуктивність праці та основні шляхи її підвищення**

**9.4. Мотивація праці персоналу підприємства, форми та системи оплати праці**

**9.5. Фонд оплати праці та ефективність його використання**

### **9.1. Сутність, показники чисельності, структура та рух персоналу підприємства**

Найбільш важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди, тобто їхня майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Існує безпосередня залежність конкурентоспроможності економіки, рівня добробуту населення від якості трудового потенціалу персоналу підприємств даної країни.

**Персонал** (від лат. **personalis** – особистий) підприємства – це штатний склад працівників підприємства, що отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності.

Персонал підприємства формується та змінюється під впливом внутрішніх (характер продукції, технології та організації виробництва, спеціалізації та диверсифікації виробництва) і зовнішніх (демографічні процеси, характер ринку праці тощо) факторів.

Персонал підрозділяють на: *виробничий* персонал (працівники основних, допоміжних та обслуговуючих виробництв, лабораторій, складів, охорони) та *невиробничий* персонал (працівники житлово-комунального господарства, дитячих садків, амбулаторій тощо).

Згідно з характером функцій, що виконуються, персонал підприємства поділяється на керівників, спеціалістів, службовців, робітників. **Керівники** – це працівники, що займають посади керівників підприємств та їхніх структурних підрозділів. **Спеціалістами** вважаються працівники, що виконують спеціальні інженерно-технічні, економічні та інші роботи. **До службовців** належать працівники, що виконують суто технічну роботу, зокрема – діловоди, обліковці, секретарі-друкарки тощо. **Робітники** – це персонал безпосередньо зайнятий у процесі створення матеріальних цінностей, виконанням робіт та наданням матеріальних послуг та ін. В аналітичних цілях усіх робітників можна поділити на **основних** та **допоміжних**.

Важливим напрямом класифікації персоналу підприємства є його розподіл за професіями та спеціальностями. При цьому **під професією** розуміють вид трудової діяльності, що вимагає для її здійснення відповідної суми спеціальних знань. В межах професії можуть виділятися **спеціальності** – її різновиди з вужчим характером трудової діяльності.

Результати діяльності підприємства значно залежать від **кваліфікації персоналу**, яку можна визначити як ступінь підготовленості кожного працівника до виконання ним професійних обов'язків (функцій). За рівнем кваліфікації робітників поділяють на чотири групи: **висококваліфіковані, кваліфіковані, малокваліфіковані й некваліфіковані**

Залежно від часу найму персонал класифікують за такими категоріями:

**Постійні працівники** – прийняті на роботу по найму на тривалий термін без його точного визначення.

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

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

Залежно від умов найму персонал класифікують за такими категоріями:

**Штатні** працівники – наймані працівники, які працюють на основі контракту або на основі трудового договору без визначення часу.

**Позаштатні** працівники – наймані працівники, які працюють за цивільно-правовими договорами (на виконання робіт) та зовнішні сумісники),

Працівники, які працюють **не по найму** – засновники сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств, члени фермерських господарств. Вони можуть бути неоплачуваними працівниками.

В сільському господарстві персонал підприємств класифікують в залежності від сфери трудової діяльності: працівники **сільського господарства** (в тому числі рослинництва і тваринництва), персонал **промислових** виробництв, персонал **обслуговуючих** підрозділів.

Ці класифікаційні ознаки персоналу підприємства поряд з іншими (стать, вік, стаж) служать основою для ефективного управління персоналом

**Забезпеченість** персоналом характеризується, передовсім, абсолютною чисельністю працівників підприємства. Слід відрізнити **явочну, облікову та середньооблікову** чисельність працівників підприємства.

**Явочна** чисельність включає всіх працівників, що з'явилися на роботу. **Облікова** чисельність включає всіх постійних, тимчасових і сезонних працівників, незалежно від того, перебувають вони на роботі, знаходяться у відпустках, відрядженнях, на лікарняному листку тощо. **Середньооблікова** чисельність працівників визначається за певний період як середньооблікова чисельність штатних працівників або середньообліковою чисельністю всього персоналу в еквіваленті повної зайнятості.

В сільському господарстві забезпеченість персоналом характеризується додатково показником навантаження сільськогосподарських угідь на 1 працівника в рослинництві та навантаження поголів'я худоби на 1 працівника в тваринництві. Аналіз даних свідчить (табл. 9.1), що протягом 2010-2014 рр. загальна кількість працівників зменшилась на 18 %, причому в тваринництві порівняно з рослинництвом – більш стрімко (на 27 %).

**Чисельність працівників у сільськогосподарських підприємствах  
України**

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. від 2010 р.,	
						+/-	%
Середньооблікова кількість працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, тис. осіб, у т.ч.	518,2	509,5	485,4	466,0	425,3	-92,9	-17,9
у рослинництві	346,3	349,5	337,6	324,9	300,6	-45,7	-13,2
у тваринництві	171,9	160,0	147,8	141,2	124,7	-47,2	-27,4
Навантаження сільськогосподарських угідь на 1 працівника в рослинництві, га	53,3	52,8	54,8	57,6	60,6	7,3	13,7
Навантаження умовного поголів'я на 1 працівника в тваринництві, гол.	25,7	27,7	30,3	33,8	37,7	12,0	46,9

Навантаження сільськогосподарських угідь та умовного поголів'я на працівників відповідних галузей поступово зростає за рахунок зменшення працівників при практично незмінній площі (-1,5 %) та незначному збільшенні кількості худоби (+6,6 %).

Аналіз чисельного складу персоналу та його використання має велике значення для виявлення резервів збільшення обсягів агропромислового виробництва.

На ефективність сільськогосподарського виробництва впливає не лише його загальне забезпечення працівниками, але і їхній якісний склад, оскільки від особистих і ділових якостей працівників, їх загальноосвітнього і кваліфікаційного рівня залежать якість і результативність прийнятих рішень.

При оцінці рівня кваліфікації спеціалістів та керівників сільськогосподарських підприємств обов'язковими параметрами повинні бути освіта та досвід роботи на визначеній посаді.

За рівнем кваліфікації працівників поділяють на чотири групи: висококваліфіковані, кваліфіковані, малокваліфіковані й некваліфіковані. Вони виконують різні за складністю роботи і мають неоднакову професійну підготовку.

З цією метою підприємствам важливо виявляти якісний склад працюючих та можливості підвищення їхнього кваліфікаційного рівня, визначати плинність та її причини (особливо серед осіб працездатного віку) та визначати рівень забезпеченості господарства трудовими ресурсами з урахуванням потреби в працівниках основних професій, що потребують спеціальної підготовки.

Аналіз якісного складу персоналу дозволяє вивчити працівників за статтю, віком, освітою, кваліфікацією, стажем роботи та полягає у визначенні

кількісного складу працівників з вищою освітою; якісного рівня розстановки працівників за посадами; ступенем раціонального використання фахівців з вищою освітою тощо.

Забезпеченість персоналом може бути проаналізована також за допомогою наступних показників:

- Відповідність кваліфікації робітників ступеню складності виконуваних ними робіт = 
$$\frac{\text{Середній тарифний розряд групи працівників}}{\text{Середній тарифний розряд робіт, що виконуються}}$$
- $$\frac{\text{Чисельність основних працівників}}{\text{Чисельність допоміжних працівників}}$$
- Співвідношення чисельності окремих категорій працівників – 
$$\frac{\text{Чисельність працівників, зайнятих безпосередньо у виробництві}}{\text{Чисельність працівників апарату управління}}$$
- $$\frac{\text{Чисельність висококваліфікованих і кваліфікованих працівників}}{\text{Загальна чисельність працівників}}$$

Динаміка персоналу характеризується зміною в часі абсолютної чисельності всього персоналу та його окремих категорій. Зміни в чисельності персоналу відбуваються внаслідок звільнення та прийому працівників на роботу. Для аналізу цих процесів використовуються такі показники:

- коефіцієнт загального обороту персоналу:

$$K_{\text{заг.об}} = \frac{Ч_{\text{прийн}} + Ч_{\text{вибул}}}{\bar{Ч}},$$

- де  $K_{\text{заг.об}}$  – коефіцієнт загального обороту;  
 $Ч_{\text{прийн}}$  – чисельність прийнятих працівників за звітний період;  
 $Ч_{\text{вибул}}$  – чисельність працівників, які вибули за звітний період;  
 $\bar{Ч}$  – середньооблікова кількість штатних працівників.

- коефіцієнт прийому персоналу:

$$K_{\text{прийом}} = \frac{Ч_{\text{прийн}}}{\bar{Ч}},$$

- де  $K_{\text{прийом}}$  – коефіцієнт прийому;  
 $Ч_{\text{прийн}}$  – чисельність прийнятих працівників за звітний період;  
 $\bar{Ч}$  – середньооблікова кількість штатних працівників.

- коефіцієнт вибуття персоналу:

$$K_{\text{вибут}} = \frac{Ч_{\text{вибул}}}{\bar{Ч}},$$

де  $K_{\text{вибут}}$  – коефіцієнт вибуття;

$Ч_{\text{вибул}}$  – чисельність правників, які вибули за звітний період;

$\bar{Ч}$  – середньооблікова кількість штатних працівників.

- коефіцієнт плинності персоналу:

$$K_{\text{плин}} = \frac{Ч_{\text{зв прог поруш невідп}} + \text{вл баж}}{\bar{Ч}},$$

де  $K_{\text{плин}}$  – коефіцієнт плинності;

$Ч_{\text{зв прог поруш невідп}}$  – чисельність правників, які за звітний період звільнені за прогули, порушення трудової дисципліни, невідповідність займаній посаді та за власним бажанням;

$\bar{Ч}$  – середньооблікова кількість штатних працівників.

- коефіцієнт відновлення персоналу:

$$K_{\text{відновл}} = \frac{Ч_{\text{прийн}}}{Ч_{\text{вибул}}},$$

де  $K_{\text{відновл}}$  – коефіцієнт відновлення;

$Ч_{\text{прийн}}$  – чисельність прийнятих працівників за звітний період;

$Ч_{\text{вибул}}$  – чисельність правників, які вибули за звітний період.

- коефіцієнт постійності персоналу:

$$K_{\text{постійн}} = \frac{Ч_{\text{пост рік}}}{\bar{Ч}},$$

де  $K_{\text{постійн}}$  – коефіцієнт постійності;

$Ч_{\text{пост рік}}$  – чисельність правників, які перебували в обліковому складі весь рік;

$\bar{Ч}$  – середньооблікова кількість штатних працівників.

- коефіцієнт дисципліни:

$$K_{\text{дисц}} = \frac{T_{\text{неяв}}}{T_{\text{відпрац}}},$$

де  $K_{\text{дисц}}$  – коефіцієнт дисципліни;

$T_{\text{неяв}}$  – неявки на роботу, люд.-год.;

$T_{\text{відпрац}}$  – відпрацьовано всього, люд.-год.

В сільському господарстві динаміка використання персоналу характеризується **сезонністю**, переважно, в рослинництві. Влітку здійснюється до 30 % витрат часу за рік, а взимку – 3 %. Сезонність – одна з основних причин неповного використання персоналу в аграрних підприємствах. Позбавитися сезонності неможливо; вона є чинником плінності персоналу, приводить до проблем з наймом, особливо персоналу високої кваліфікації, але її можна пом'якшити за допомогою: розвитку тваринництва, використання сортів з різним періодом вегетації, зростання механізації і автоматизації виробництва, розвитку промислових та підсобних виробництв, надурочного використання персоналу (з 7 до 10 год.), використання сезонного та тимчасового персоналу.

Для вимірювання сезонності в сільському господарстві слід використовувати такі показники:

- помісячний розподіл затрат праці у відсотках до річних затрат – порівняння планового помісячного розподілу праці з фактичним дає змогу реально оцінити проходження виробничого процесу і зробити правильні висновки щодо визначення потреби в найманій праці й пошуку можливих варіантів поєднання галузей з меншою потребою в робочій силі у напружені періоди виконання сільськогосподарських робіт;
- розмах сезонності – частка від ділення відпрацьованих людино-годин у місяці їх максимальних затрат на відпрацьовані людино-години в місяці мінімальних затрат. Чим вище кількісне значення він має, тим більшою є сезонність виробництва в аграрному підприємстві;
- коефіцієнт сезонності – відношення відпрацьованих днів у місяці до середньої кількості їх за рік.

Мета планування персоналу – заповнити робочі місця в потрібний час у потрібній кількості. При цьому враховується наявний персонал, та персонал, потрібний перспективі. Джерела залучення персоналу – зовнішні (нові працівники) та внутрішні (переміщення, додаткове навантаження, перерозподіл завдань).

Визначення *планової чисельності персоналу* залежить від специфіки підприємства, особливостей його функціонування (типи виробництва, рівень спеціалізації та диверсифікації, ритмічність та сезонність виробництва).

Найбільш точнішим є *метод розрахунку планової чисельності на підставі повної трудомісткості виготовлення продукції*:

$$Ч_{л} = \frac{\sum t}{T_{пр} \cdot K_{вн}},$$

де  $\sum t$  – повна трудомісткість виробничої програми планового року (включає технологічну трудомісткість, трудомісткість обслуговування та управління виробництвом), нормо-годин;

$T_{пр}$  – розрахунковий ефективний фонд часу одного працівника, годин;

$K_{вн}$  – очікуваний коефіцієнт виконання норм виробітку.

## 9.2. Ефективність використання персоналу підприємства

Персонал як певна сукупність працівників підприємства становить ресурс, який залучається для здійснення господарської діяльності. Інтерес власників підприємства до ефективного використання персоналу зумовлений, насамперед, наявністю витрат на його утримання і прагненням максимізувати їх віддачу.

Ефективність використання персоналу полягає у досягненні підприємством максимальних результатів при використанні наявної кількості працівників певних професій, кваліфікацій тощо. Для цього підприємство повинно створити оптимальне співвідношення між такими показниками, як чисельність та склад персоналу, продуктивність праці, використання робочого часу, обсяги виконуваних робіт.

Ефективне використання персоналу є необхідною умовою успішного розвитку аграрного сектору економіки. Значення ефективності використання персоналу зростає в умовах посилення конкурентної боротьби як між роботодавцями, так і найманими працівниками. Однак в аграрному секторі зберігається низька продуктивність праці, неповна зайнятість, тіньові форми оплати праці, її низький рівень.

За допомогою оцінки ефективності використання персоналу визначається характер впливу результатів використання трудових ресурсів на процес формування ефективності господарської діяльності підприємства.

Ефективність використання персоналу підприємства характеризується сукупністю взаємопов'язаних показників, і базується на характеристиках:

- параметрів персоналу;
- витрат на персонал;
- трудової діяльності;
- кінцевих результатах діяльності підприємства.

При цьому є важливим не тільки рівень оціночних показників, а і їх динаміка та тенденції.

Визначення параметрів колективу підприємства включає параметри виробничих складових персоналу (чисельність персоналу; професійно-кваліфікаційна структура; підвищення та оновлення професійного рівня; творча активність) та параметри, що характеризують соціально-демографічні показники персоналу (статевовікова структура; рівень освіти; сімейна структура; стан здоров'я).

**Оцінка параметрів** персоналу передбачає аналіз рівня та змін:

- кваліфікації персоналу;
- професійно-кваліфікаційної структури;
- співвідношення виробничого й адміністративно-управлінського персоналу;
- трудової дисципліни;
- соціальної структури персоналу;
- руху (динаміки) персоналу.

Освітній та кваліфікаційний рівень працівників характеризують обсяг загальних і спеціальних знань, трудових навичок і вмінь, що обумовлюють, як і фізичний та психологічний потенціал працівників, здатність до праці певної якості. Підвищення кваліфікації персоналу дає можливість розширювати і поглиблювати раніше здобуті працівниками знання, уміння та практичні навички на рівні вимог сучасного виробництва.

Підприємство витрачає певну суму коштів, пов'язану з залученням до роботи персоналу, тобто здійснює витрати на персонал. Фактичні витрати підприємства на персонал значно більші за ті, що безпосередньо виплачуються працівникам. Зокрема, це пов'язано із соціальними виплатами, які зобов'язані здійснювати підприємства відповідно до діючого законодавства.

До витрат на персонал належать: заробітна плата; єдиний соціальний внесок (нарахування на заробітну плату щодо соціального і пенсійного страхування, страхування на випадок безробіття, обов'язкове державне страхування від нещасного випадку на виробництві; витрати підприємства на соціальні виплати і пільги, на навчання та підвищення кваліфікації персоналу, на виплату дивідендів тощо.

Оцінка витрат на персонал передбачає аналіз рівня та змін:

- загальної суми поточних витрат на персонал підприємства;
- витрат на оплату праці;
- середньої заробітної плати;
- величини обов'язкових соціальних виплат, які здійснюються відповідно до норм чинного законодавства;
- витрат на навчання та перекваліфікацію персоналу;
- поточних витрат на утримання соціальної інфраструктури підприємства;
- середніх витрат на утримання одного працівника;
- частки витрат на заробітну плату в складі поточних витрат підприємства;
- частки витрат на утримання персоналу в складі поточних витрат підприємства;
- частки витрат на заробітну плату в складі доходу підприємства.

Аналіз ефективності витрат на персонал дозволяє виявити причини зниження або підвищення ефективності та визначити шляхи оптимізації витрат, що в цілому сприяє вдосконаленню всієї системи управління персоналом підприємства.

Для **оцінки трудової діяльності** персоналу підприємства визначають рівень та зміни:

- відношення працівників, які брали участь у виробництві, до наявної їх кількості (коефіцієнт залучення працівників у сільськогосподарське виробництво);
- відношення фактично відпрацьованих людино-годин до можливого фонду робочого часу (коефіцієнт використання трудових ресурсів);



- відношення відпрацьованого робочого часу до можливого денного робочого часу (коефіцієнт використання робочого часу);
- відношення фактичної кількості відпрацьованих людино-годин до запасу праці (коефіцієнт використання запасу праці);
- рівномірність завантаження персоналу, в т.ч. сезонність;
- відношення відпрацьованих на технологічних операціях нормо-змін до відпрацьованих людино-змін (коефіцієнт виконання норм виробітку);
- втрати робочого часу;
- темпи зростання продуктивності праці та заробітної плати;
- процент браку та низькоякісної продукції.

Для оцінки персоналу по кінцевих результатах діяльності підприємства визначають рівень та зміни:

- продуктивність праці та трудомісткість продукції;
- відношення приросту чисельності працівників до приросту валової продукції;
- відношення виручки від реалізації продукції до витрат часу чи середньооблікової чисельності працівників;
- відношення прибутку від реалізації продукції до витрат часу чи середньооблікової чисельності працівників;
- відношення чистого прибутку підприємства до витрат часу чи середньооблікової чисельності працівників (рентабельність персоналу);
- відношення чистого прибутку підприємства до витрат, пов'язаних з утриманням персоналу (рентабельність витрат на персонал).

Отже, в кінцевому підсумку, ефективність роботи персоналу оцінюють за допомогою показників, які відображають рівень продуктивності праці на підприємстві.

Протягом 2010-2014 рр. витрати на утримання персоналу зростали і в загальній сумі, і в розрахунку на одного працівника (табл. 9.2). Проте це відставало від зростання поточних витрат та доходів підприємств, тому витрати на утримання персоналу становлять незначну частку поточних витрат та на їх фінансування витрачається незначна частка доходів підприємств (7-9 %).

Продуктивність праці по виручці та прибутку значно зросла. При цьому протягом 2010-2014 рр. відношення приросту чисельності працівників до приросту валової продукції становило -0,37, тобто на 1 % зростання валової продукції приходилося 0,37 % зменшення чисельності працівників, а співвідношення темпів приросту реальної заробітної плати та продуктивності праці становило 0,45, тобто на 1 відсоток зростання продуктивності праці приходилось 0,45 % росту реальної заробітної плати. Таке використання персоналу аграрним підприємствам є вигідним – персонал скорочується, витрати на його утримання зростають повільно і є відносно незначними, а продуктивність праці – зростає.

Для розширеного відтворення, одержання прибутку і рентабельності, потрібно, щоб темпи зростання продуктивності праці випереджали темпи зростання оплати. Якщо такий принцип порушується, то відбуваються

перевитрата фонду зарплати, підвищення собівартості продукції і відповідне зменшення суми прибутку. Все це відображається на зростанні рентабельності витрат на утримання персоналу.

Таблиця 9.2

### Ефективність використання персоналу в сільськогосподарських підприємствах України

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. від 2010 р.,	
						+/-	%
Витрати на утримання <sup>1</sup> одного працівника, тис. грн	17,8	23,7	32,7	28,5	35,7	17,9	100,3
Частка витрат на утримання <sup>1</sup> персоналу у складі поточних витрат, %	12,3	12,2	12,8	10,4	9,8	-2,5	x
Частка витрат на заробітну плату в складі поточних витрат, %	9,1	9,1	9,4	7,6	7,2	-1,9	x
Частка витрат на заробітну плату у складі доходу, %	9,3	9,6	9,8	8,3	6,8	-2,5	x
Виручка від реалізації с.-г. продукції в розрахунку на 1 середньооблікового працівника, тис. грн	141,1	183,9	244,9	252,0	382,1	241,0	170,7
Прибуток від реалізації с.-г. продукції в розрахунку на 1 середньооблікового працівника, тис. грн	24,6	39,1	41,6	25,3	78,3	53,7	218,0
Рентабельність витрат на персонал <sup>1</sup> , %	138,0	165,0	127,3	88,9	219,1	81,1	x

<sup>1</sup> Враховано тільки заробітну плату та нарахування на соціальні заходи

Проте низькі витрати на утримання персоналу завжди відображаються на низькій якості персоналу. Вже зараз перед багатьма аграрними підприємствами стоїть проблема пошуку висококваліфікованих трактористів, комбайнерів, слюсарів, зварювальників тощо. Відповідно, втрачається якість робіт, терміни їх виконання, і, як наслідок – зменшуються обсяги виробництва та якість продукції.

В процесі проведення оцінки ефективності використання персоналу обов'язковим є порівняння витрат і результатів, пов'язаних з ним. У цілому підвищення ефективності використання персоналу можна досягнути за рахунок:

- досягнення результату за рахунок кваліфікованого і мотивованого персоналу підприємства, сформованого в результаті реалізації обраної кадрової політики;
- досягнення цілей, поставлених перед управлінням персоналом, з мінімальними витратами коштів;
- досягнення результату за рахунок досконалішого менеджменту персоналу.

Резерви, які підвищують ефективність використання персоналу, формуються під впливом різних умов і чинників, і, в кінцевому підсумку, їх

використання призводить до зростання продуктивності праці, обсягу виготовленої продукції і інших важливих економічних показників:

- підвищення ефективної кадрової роботи, тобто покращення укомплектованості штату та його відповідності потребам, проведення атестацій працівників, раціональний рух кадрів, формування ефективної системи ротації кадрів, визначення основних напрямів підвищення культурно-професійної кваліфікації персоналу підприємства;

- покращення показників продуктивності та ефективності праці – формування взаємозв'язку між показниками ефективності праці на рівні окремого працівника та загалом по підприємству та з матеріальними, моральними і соціальними засобами стимулювання праці;

- застосування ефективної системи морально-матеріального стимулювання;

- підвищення якості трудових ресурсів шляхом навчання та підвищення кваліфікації наявного персоналу, залучення нових висококваліфікованих спеціалістів;

- застосування соціальних факторів стимулювання праці, створення позитивної атмосфери у колективі, мінімізація конфліктних ситуацій у робочому процесі, а також створення умов, що сприяють прояву індивідуально-кваліфікаційного потенціалу і професійних характеристик працівника та ін.

Таким чином, зусилля підприємців мають бути спрямовані на формування якісного складу персоналу підприємства, його стабілізацію та життєздатний розвиток, ефективну мотивацію і високу продуктивність праці.

### 9.3. Продуктивність праці та основні шляхи її підвищення

Під **продуктивністю праці** розуміють реалізовану здатність конкретної праці в одиницю робочого часу виробляти певну кількість продукції або виконувати відповідний обсяг роботи.

Підвищення продуктивності праці в кінцевому рахунку зводиться до економії робочого часу. Адже чим менше потрібно часу для виробництва якогось виду продукції, тим більше робочого часу може бути використано для збільшення виробництва цього самого або іншого виду продукції.

*Рівень продуктивності праці* визначається кількістю продукції (обсягом робіт чи послуг), що виробляє один працівник за одиницю робочого часу (годину, зміну, добу, місяць, квартал, рік) – **виробіток**, або кількістю робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції (виконання роботи чи послуги) – **трудомісткість**.

Показники рівня продуктивності праці поділяються на *натуральні*, *вартісні* та *трудові*. Розрахунки відбуваються з використанням загальної вартості виробленої продукції, обсягу продажу, валового доходу, доданої вартості, натурального обсягу виробленої продукції, витрат праці на виконання окремих операцій, загальних витрат робочого часу, кількості працівників.

Якщо показники виробітку переважно мають більш узагальнюючий характер, то показники трудомісткості можна розраховувати за окремими видами продукції (послуг) та використовувати для розрахунків потрібної кількості робітників, виявлення конкретних резервів підвищення продуктивності праці. Достовірність розрахунків зростає за визначення *повної трудомісткості* (технологічної, обслуговування та управління виробництвом). Відрізняється планова та фактична трудомісткість; по об'єкту обчислення – трудомісткість на операцію, на всю продукцію; по місцю затрат праці – трудомісткість на робочому місці, в бригаді, по підприємству.

**Натуральні** (або умовно-натуральні) показники виробітку найбільш точно відображають динаміку продуктивності праці, але можуть бути застосовані лише на підприємствах, що випускають однорідну продукцію.

**Трудові** показники переважно використовують на робочих місцях, дільницях, цехах, що випускають різнорідну продукцію, та за наявності значних обсягів незавершеного виробництва, яке неможливо виміряти у натуральних та грошових одиницях.

Найуніверсальнішими, а тому й найпоширенішими, є **вартісні** показники виробітку. Вони можуть застосовуватись для визначення рівня та динаміки продуктивності праці на підприємствах з різноманітною продукцією, що випускається, і послугами, що надаються.

Показники продуктивності праці можуть бути покладені в основу системи мотивації персоналу підприємства.

Продуктивність праці була і буде одним з головних показників, який визначає науково-технічний прогрес суспільства, характеризує становище держави, окремої галузі, підприємства. Взаємозв'язок між продуктивністю праці й економічним зростанням очевидний, адже продуктивність праці у ринковій економіці є одним з чинників формування сукупної пропозиції.

Дані таблиці 9.3 свідчать, що продуктивність праці в аграрному секторі України протягом 1990-2000 рр. спадала. Головними причинами такої негативної тенденції були надлишкова зайнятість, деіндустріалізація аграрного виробництва, зниження урожайності сільськогосподарських культур та продуктивності худоби.

Таблиця 9.3

**Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах України,  
тис. грн/особу**

Показники	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. від 2010 р.,	
									+/-	%
Сільськогосподарське виробництво – всього, у т.ч.	50,4	30,3	27,1	132,7	165,2	159,7	201,2	227,8	95,1	71,7
рослинництво	59,6	45,8	-	133,6	171,1	155,5	202,2	228,9	95,3	71,3
тваринництво	41,2	17,6	-	130,5	171,1	171,8	198,2	224,1	93,6	71,8

З 2000 р. продуктивність праці в аграрному секторі країни зростала, причому основою для такого підвищення річної продуктивності праці було не стільки збільшення обсягів виробництва, скільки вивільнення в процесі реформування аграрних підприємств робочої сили. Використання нових технологій, сучасної високопродуктивної сільськогосподарської техніки також сприяє скороченню потреби в робочій силі.

На даному етапі розвитку сільського господарства головним шляхом зростання продуктивності є науково-технічний прогрес, який проявляється в підвищенні механізації виробництва, впровадженні новітньої техніки і передових технологій, а також системи машин, що забезпечують комплексну механізацію й автоматизацію виробничих процесів. За підрахунками економістів, від факторів науково-технічного прогресу на 65-70 % залежить підвищення продуктивності праці у масштабі всього господарства, а решта припадає на організаційно-господарський механізм (економічно обґрунтована концентрація і спеціалізація виробництва, раціональна організація праці, ефективне використання персоналу та його стимулювання тощо).

Сільськогосподарські підприємства визначають напрями підвищення продуктивності праці за конкретною агрозоотехнічною та організаційно-економічною ситуацією, враховуючи досягнутий рівень культури землеробства і тваринництва, рівень механізації, електрифікації та автоматизації виробництва, спеціалізацію сільського господарства, наявність трудових ресурсів, їх віковим, статевим, професійним складом тощо. На рівень продуктивності праці впливають також і природно-економічні умови: якість ґрунтів, кількість опадів, температурний режим, тривалість вегетаційного періоду та ін. Велика різноманітність факторів, що впливають на продуктивність праці, може бути об'єднана в окремі напрями.

#### **Фактори зростання продуктивності праці:**

- матеріально-технічні (удосконалення техніки й технології, застосування нових видів сировини та матеріалів тощо);
- організаційні (поглиблення спеціалізації, комбінування, удосконалення системи управління, організації праці тощо);
- економічні (удосконалення методів планування, систем оплати праці, участі працівників у прибутках тощо);
- соціальні (створення належного морально-психологічного клімату. нематеріальне заохочення, поліпшення системи підготовки та перепідготовки персоналу тощо).

Вказані фактори підвищення продуктивності праці в сільському господарстві об'єднуються в три напрями, які забезпечують:

- збільшення валової продукції (за рахунок підвищення врожайності сільськогосподарських культур та продуктивності худоби й птиці, збільшення чисельності поголів'я, удосконалення структури посівної площі та структури стада тощо);
- економію (скорочення) робочого часу та вивільнення робочої сили (підвищення рівня механізації, електрифікації та автоматизації

виробничих процесів, освоєння прогресивних технологій виробництва продукції, нових прогресивних форм управління та організації праці, ефективних форм господарювання тощо);

- одночасне збільшення виробництва продукції та зменшення витрат робочого часу (спеціалізація і концентрація виробництва, міжгосподарська кооперація, впровадження досягнень науки і передової практики, матеріальне і моральне стимулювання праці, забезпеченість підприємств кадрами високої кваліфікації, необхідними об'єктами виробничої і соціальної інфраструктури та ін.).

#### **9.4. Мотивація праці персоналу підприємства, форми та системи оплати праці**

Мотивація – фактор ефективності трудової діяльності, який діє на основі спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей чи цілі організації.

**Мотивація персоналу** – це діяльність спрямована на визначення потреб у кількості та якості персоналу, ефективне залучення кожного працівника в досягненні запрограмованої мети і націй основі опрацювання і надання кожному працівникові реальної заробітної плати, винагород та соціальних послуг.

Мета мотивації – підвищення ефективності виробництва та праці для досягнення максимального прибутку в галузі.

Розрізняють внутрішню та зовнішню мотивації. *Внутрішня* формується в залежності від: інтересів до діяльності, значимості роботи, свободи дій, можливості самореалізації, самовираження, ін. *Зовнішня* – формується в залежності від оплати праці, соціальних гарантій, можливості кар'єри, похвали, ін. Найбільш ефективною є така система стимулів працівника, яка впливає на внутрішню і зовнішню мотивації.

Зовнішня мотивація може виражатися у адміністративній і економічній формах. Адміністративна мотивація означає здійснення роботи по команді або наказу працедавця, тобто його примушення з відповідними санкціями за невиконання. Як правило така мотивація опирається, перш за все, на дисципліну праці у відповідності із трудовим договором або трудовим контрактом. Економічна мотивація реалізується через економічні стимули – заробітну плату, дивіденди, соціальне забезпечення тощо.

Система матеріального стимулювання включає оплату праці, премії, участь робітників в розподілу прибутку підприємства.

**Оплата праці** – винагорода за працю та її кінцеві результати, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові. Вона обчислюється, як правило, в грошовому виразі. По економічному змісту оплата праці – це ціна товару «робоча сила». Оплати праці виконує наступні основні функції – відтворювальну, стимулюючу, регулюючу й соціальну.

Реалізація *відтворювальної функції* заробітної плати передбачає встановлення норм оплати праці на такому рівні, який забезпечує нормальне відтворення робочої сили відповідної кваліфікації та водночас дає змогу застосовувати обґрунтовані норми праці, що гарантують власнику підприємства отримання необхідного результату господарської діяльності.

*Функція стимулювання* зводиться до того, що можливий рівень оплати праці має спонукати кожного працівника до найефективніших дій на своєму робочому місці.

*Регулююча функція* оплати праці реалізує загальноприйнятний принцип диференціації рівня заробітку за професією і кваліфікацією відповідної категорії персоналу, важливістю та складністю трудових завдань.

*Соціальну функцію* заробітної плати спрямовано на забезпечення однакової оплати за однакову роботу; вона має поєднувати державне й договірне її регулювання.

Оплата праці складається з основної заробітної плати й додаткової оплати праці. *Основна заробітна плата* працівника залежить від результатів його праці й визначається тарифними ставками, відрядними розцінками, посадовими окладами, а також надбавками і доплатами. Рівень *додаткової оплати праці* залежить від кінцевих результатів діяльності підприємства і включає премії та надбавки й доплати, не передбачені чинним законодавством.

Надбавки і доплати до заробітної плати бувають компенсаційні та стимулюючі. *Компенсаційні* надбавки і доплати виплачуються за ненормальні умови праці (за роботу в нічний час, в святкові та вихідні дні, за роботу з отрутохімікатами, за роботу надурочно (понад 8 годин) та ін.). *Стимулюючі* надбавки і доплати виплачуються за стаж, кваліфікацію, посаду та ін.

На відміну від надбавок та доплат, які пов'язані носять стабільний характер (особливо стимулюючі), премії пов'язані зі стимулюванням досягнення визначеного результату, носять непостійний характер.

**Форма заробітної плати** – спосіб встановлення залежності величини заробітної плати від кількості та якості втраченої праці. Для цього використовують сукупність кількісних та якісних показників, призначення яких полягає в забезпеченні необхідного співвідношення між мірою праці та мірою її оплати і підвищення зацікавленості працівників в ефективній праці. Основні форми заробітної плати : погодинна та відрядна.

При **погодинній оплаті** мірою праці є відпрацьований час. Найбільш розповсюджені системи погодинної оплати праці: проста погодинна (включаючи оклад) та погодинно-преміальна.

**Проста погодинна** – заробіток визначається тарифною ставкою та кількістю відпрацьованого часу. Якщо встановлений твердий оклад, то необхідно для його отримання відпрацювати повну кількість годин по графіку виходів в місяць (якщо ні, то заробітна плата пропорційно знижується).

$$ОП_r = ТС \cdot РЧ ,$$

де ОП<sub>r</sub> – оплата праці проста погодинна, грн;  
 ТС – тарифна ставка за робочий час, грн/год.;  
 РЧ – робочий час, год.

**Погодинно-преміальна** – працівник зверх оплати у відповідності з відпрацьованим часом отримує премію за забезпечення визначених кількісних та якісних параметрів (індивідуальних чи колективних) – ріст продуктивності праці, перевиконання планів виробництва, підвищення якості робіт, зниження собівартості, ін.

$$ОП_{гп} = ТС \cdot РЧ + П ,$$

де ОП<sub>гп</sub> – оплата праці погодинно-преміальна, грн;  
 ТС – тарифна ставка за робочий час, грн/год.;  
 РЧ – робочий час, год.;  
 П – премія (визначена сума або у відсотках до тарифного заробітку), грн.

Погодинна форма оплати праці використовується в наступних випадках: коли неможливо розрахувати обсяги робіт; коли нема можливості впливати на технологічний час, коли необхідно забезпечити високу якість виконання робіт; коли нема необхідності збільшувати обсяги виробництва.

Переваги погодинної форми оплати праці: *для працівника* – гарантований дохід, бо немає залежності від можливого зниження обсягів виробництва на підприємстві; *для підприємства* – можливість отримання додаткового прибутку за рахунок збільшення індивідуального виробітку, наприклад, через технічне вдосконалення.

Недоліки погодинної форми оплати праці: *для працівника* – неможливість збільшення індивідуального заробітку; *для підприємства* – немає стимулу для підвищення індивідуальних зусиль робітника.

При **відрядній оплаті** праці мірою праці є кількість і якість виготовленої робітником продукції (виконаних робіт).

Найбільш розповсюджені системи відрядної оплати праці: пряма індивідуальна, відрядно-преміальна, відрядно-прогресивна та акордна (акордно-преміальна).

**Пряма індивідуальна** – заробіток визначається кількістю продукції та постійною відрядною розцінкою. Відрядна розцінка визначається діленням погодинної тарифної ставки на норму виробітку або множенням погодинної тарифної ставки на норму часу (у годинах) на виготовлення одиниці продукції.

$$ОП_{пi} = ВР \cdot ВП ,$$

де ОП<sub>пi</sub> – оплата праці пряма індивідуальна, грн;  
 ВР – відрядна розцінка за одиницю продукції, грн/од.;  
 ВП – кількість виготовленої продукції, од.



**Відрядно-преміальна** – в доповнення до заробітку, нарахованого по розцінкам, виплачуються премії за досягнення індивідуальних чи колективних показників (ріст продуктивності праці, перевиконання планів виробництва, підвищення якості робіт, зниження собівартості та ін.):

$$ОП_{вп} = ВР \cdot ВП + П,$$

де  $ОП_{вп}$  – оплата праці відрядно-преміальна, грн;

$ВР$  – відрядна розцінка за одиницю продукції, грн/од.;

$ВП$  – кількість виготовленої продукції, од.;

$П$  – премія (визначена сума або у відсотках до тарифного заробітку), грн.

**Відрядно-прогресивна** – виготовлена продукція в межах норми оплачується по діючим звичайним розцінкам, а вся додатково виготовлена продукція (зверх норми) – по підвищеним розцінкам, які встановлюються залежно від ступеня виконання завдання.

$$ОП_{впр} = ВР_{пл} \cdot ВП_{пл} + ВР_{підв} \cdot ВП_{понад пл},$$

де  $ОП_{впр}$  – оплата праці відрядно-прогресивна, грн;

$ВР_{пл}$  – планова (нормативна) відрядна розцінка за одиницю продукції (робіт), грн/од.;

$ВП_{пл}$  – планова (нормативна) кількість виготовленої продукції виконаних робіт), од.;

$ВР_{підв}$  – підвищена відрядна розцінка за одиницю продукції (робіт), грн/од.;

$ВП_{понад пл}$  – понадпланова кількість виготовленої продукції (виконаних робіт), од.

Ця система відрядної оплати не може використовуватись тривалий час, оскільки темпи росту оплати праці більші, ніж темпи росту виробітку. Вона використовується на дільницях, що стримують роботу всього підприємства, за браком у них інших стимулюючих факторів підвищення якості продукції або послуг.

**Акордна (акордно-преміальна)** – розмір оплати праці встановлюється за весь обсяг роботи. Використовується для окремих груп робітників (бригад). Премії – за скорочення строків, підвищення якості тощо, тому використовується передовсім за усунення наслідків аварій, за термінових ремонтів, будівельних робіт тощо.

Відрядна оплата праці використовується у наступних випадках: коли є реальна можливість збільшення виробітку при скороченні трудомісткості; коли є можливість збільшення випуску при незмінній технології; при потребах в збільшенні випуску продукції.

Переваги відрядної форма оплати праці: *для працівника* – можливість росту заробітку за рахунок кваліфікації і виробітку; *для підприємства* – стимулювання індивідуального виробітку.

Недоліки відрядної форма оплати праці: *для працівника* – жорсткий ритм роботи, висока інтенсивність, можливість травматизму; *для підприємства* – ризик зниження якості продукції та виконання робіт, особливо в сільському господарстві.

Також можуть використовуватись і інші форми оплати праці. **Комісійна форма** – оплата робітника встановлюється після укладення угоди (договору) від імені підприємства у відсотках від суми цієї угоди (працівники відділу збуту, маркетингового відділу, ін.).

Поєднання **погодинної та комісійної форм** – наприклад, у торгівлі встановлюються тверді оклади плюс комісійні у відсотках від обороту (виручки).

**Участь в прибутках підприємства** передбачає розподіл між робітниками та власниками додаткового прибутку, який був отриманий в результаті підвищення продуктивності праці, якості продукції.

Існує декілька систем участі в прибутках підприємства, зокрема, може використовуватись оплата праці у відсотках **від валового доходу**. Вона передбачає встановлення розцінок за одиницю продукції на рівні планової ціни реалізації та визначення планової суми валового доходу. Остання визначається шляхом віднімання планових витрат без оплати праці від вартості продукції, оціненої по вказаним розцінкам. Потім визначається питома вага оплати праці шляхом ділення планового фонду оплати праці на плановий валовий дохід (норматив оплати праці у валовому доході).

Розрахунок фактичної суми валового доходу відбувається по фактичній кількості продукції, фактичним цінам реалізації і фактичними виробничим витратам без оплати праці. Фактична оплата праці визначається множенням фактичного валового доходу на встановлений норматив оплати праці у валовому доході.

Це стимулює збільшення обсягів виробництва, підвищення якості продукції та зменшення витрат. Таке стимулювання працівників повинне базуватися на точному визначенні, яка частка зростання якості продукції, збільшення обсягів виробництва та зменшення витрат залежить саме від трудових зусиль працівників, а не від кон'юнктури ринку чи зусиль власника і менеджерів підприємства. Це складно; крім того, бажання ділитися додатковим прибутком у власників підприємства виникає не часто. Тому така форма оплати праці практично не використовується.

На початку 2000-х років після реформування КСП економічна активність в аграрному секторі України певною мірою пожвавилася. В результаті дещо збільшилися обсяги виробництва. Водночас, середньомісячна заробітна плата залишається доволі низькою. Попри періодичні підвищення номінального рівня заробітна плата аграріїв залишається чи не найнижчою в народному господарстві (табл. 9.4).

Серед причин низької ціни сільської робочої сили слід назвати низьку ефективність сільськогосподарського виробництва та темпи росту обсягів виробництва в галузі. Ще однією причиною низького рівня оплати праці в сільському господарстві є незначна питома вага витрат на оплату праці у

валовій доданій вартості – їх частка значно менша, ніж по народному господарству загалом: у 2010 р. – 22,2 та 54,5 % відповідно, у 2013 р. – 23,9 та 57,1 % відповідно.

Таблиця 9.4

**Заробітна плата у сільському господарстві України**

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. від 2010 р.	
						+/-	%
Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників, грн	1430	1791	2026	2270	2476	1046	73,1
Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників у відсотках до середньомісячної номінальної заробітної плати штатних працівників в цілому по країні	63,9	68,0	67,0	69,5	71,2	7,3	x
Середньомісячна реальна заробітна плата штатних працівників (приведена до 2014 р.), грн	1874	2244	2543	2835	2476	602	32,1
Питома вага витрат на оплату праці у структурі витрат на виробництво сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах	9,1	9,1	9,4	7,6	7,2	-1,9	x

Серйозною перепоною зростання заробітної плати в аграрних підприємствах є їх фінансові труднощі, пов'язані із нестачею оборотних коштів, що ускладнює своєчасність виплати заробітної плати.

Загалом динаміка рівня середньомісячної заробітної плати в сільському господарстві впродовж 2010–2014 рр. є позитивною: у цей період номінальна заробітна плата зросла на 74 %, а реальна (з врахуванням купівельної спроможності) – на 32,1 %. Причому її зростання відбувалося як відносно середнього рівня оплати в народному господарстві, так і відносно мінімальної заробітної плати. Якщо у 2010 р. середньомісячна заробітна плата в галузі становила 63,9 % середньої заробітної плати та 155,1 % – мінімальної заробітної плати, то у 2014 р. ці показники піднялися відповідно до 71,2 та 203,3 %.

Очевидно, що підвищення зарплати сільськогосподарськими підприємствами здійснюється в міру зростання продуктивності праці. Такими чино, до позитивних зрушень у матеріальному стимулюванні аграріїв можна віднести: стали тенденцію до зростання як номінального, так і реального рівня заробітної плати; збільшення її питомої ваги відносно як середнього рівня оплати в народному господарстві, так і мінімальних соціальних стандартів; скорочення заборгованості із заробітної плати.

Підвищенню мотивації праці та трудової зайнятості селян сприятимуть заходи, спрямовані на зростання вартості та ціни робочої сили: збільшення частки витрат на оплату праці в доданій вартості, ріст заробітної плати в сільському господарстві до рівня середньої заробітної плати в народному господарстві, посилення державного впливу на порядок формування валових витрат і собівартості продукції, а також своєчасність та повнота виплати заробітної плати аграріям тощо.

### 9.5. Фонд оплати праці та ефективність його використання

Для оцінки розміру заробітної плати персоналу використовується фонд оплати праці. **Фонд оплати праці** – один з основних економічних показників підприємства, що широко використовується у господарській практиці.

До фонду оплати праці включаються нарахування працівникам в грошовій і натуральній формах за відпрацьований і не відпрацьований час, призначені для виплати, або за виконану роботу незалежно від джерела фінансування цих виплат. Структура фонду оплати праці складається з:

- фонду основної заробітної плати;
- фонду додаткової заробітної плати;
- інших стимулюючих і компенсаційних виплат.

*Основна заробітна плата* – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, норми виробітку, норми обслуговування і т.д.), які встановлюються у вигляді відрядних розцінок, тарифних ставок для робітників та посадових окладів для службовців (керівників, спеціалістів).

*Додаткова заробітна плата* – це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи і винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії за виконання виробничих завдань і функцій. Зокрема в сільськогосподарському виробництві використовується додаткова оплата за своєчасне та якісне виконання робіт,

підвищена оплата на збиранні врожаю, доплати за роботу у вихідні та святкові дні, роботу в понаднормовий час, роботу в нічний час, суміщення посад, відсутність падежу худоби тощо.

Стимулюючі і компенсаційні виплати включають:

- оплату простоїв не з вини працівників;
- суми, що виплачуються працівникам, які знаходяться у відпустці за ініціативою адміністрації з частковим збереженням заробітної плати;
- надбавки і доплати, що не передбачені законодавством, і понад розміри, встановлені законодавством;
- винагороди за вислугу років, стаж роботи;
- винагороди за класність водіям, трактористам, дояркам;
- допомога з тимчасової непрацездатності, вихідна допомога;
- суми наданих трудових і соціальних пільг працівникам, матеріальної допомоги тощо

Фонд оплати праці повинен забезпечувати підвищення зацікавленості персоналу в поліпшенні індивідуальних результатів праці і кінцевих результатів діяльності підприємства.

Фонд оплати праці в підприємстві, окрім поділу на основну та додаткову заробітну плату, структурується також по категоріям персоналу, структурним підрозділам та календарним періодам.

Основою визначення фонду оплати праці є: виробнича програма; дані про трудомісткість продукції, розцінки за продукцію; тарифна система; чисельність працюючих по категоріях, штатний розклад керівників; форма і система оплати праці; нормативи обслуговування; законодавчі акти з праці і заробітної плати, колективний договір.

Обчислення фонду оплати праці передбачає розрахунок фонду прямої заробітної плати та доплат у годинний, денний та щомісячний фонди заробітної плати.

Фонд прямої заробітної плати формується зі суми коштів, нарахованих працівникам-погодинникам відповідно до тарифних ставок та працівникам-відрядникам відповідно до індивідуальних та колективних відрядних розцінок.

Суми доплат, надбавок, премій обчислюють відповідно до вимог чинного законодавства, положень про преміювання та з урахуванням фінансових можливостей зростання фонду оплати праці.

Річний фонд оплати праці визначається з урахуванням оплати відпустки, за відсотком до річного планового фонду оплати праці. Розмір відсотка визначають як відношення тривалості відпустки до кількості робочих днів у році за відповідною категорією працівників.

Фонд оплати праці при відрядно- і акордно-преміальних системах оплати праці в рослинництві й тваринництві збільшується понад тарифний фонд оплати праці на 25-30 % залежно від особливостей виробництва у кожному підрозділі.

У річному фонді оплати праці підприємства і за категоріями працюючих можуть бути передбачені виплати з прибутку та інші виплати на матеріальне стимулювання працівників, зокрема, оплата додатково наданих за рішенням трудового колективу (понад передбачених законодавством) відпусток працівникам; надбавки до пенсій; одноразові допомоги; а також інші виплати, котрі здійснюються за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства.

У відповідності до законодавства, підприємство самостійно встановлює форми і системи оплати праці, норми праці, розцінки, тарифні сітки, схеми посадових окладів, умови запровадження та розміри надбавок, доплат, премій, винагород та інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат. Це передбачається в колективному договорі з дотриманням норм і гарантій, передбачених законодавством, генеральною та галузевими угодами.

Зокрема на підприємствах АПК слід ураховувати «Галузеву угоду між Міністерством аграрної політики та продовольства України, Всеукраїнським об'єднанням організацій роботодавців «Федерація роботодавців

агропромислового комплексу та продовольства України» і Професійною спілкою працівників АПК України в харчовій та переробній промисловості на 2014-2016 роки». У разі, коли колективний договір на підприємстві не укладено, власник або уповноважений ним орган зобов'язаний погодити ці питання з профспілковим органом, що представляє інтереси більшості працівників.

Держава здійснює мірою регулювання оплати праці працівників підприємств усіх форм власності шляхом:

- установлення величини мінімальної заробітної плати та інших державних норм і гарантій;
- оподаткування доходів працівників;
- регулювання фондів оплати праці працівників підприємств-монополістів згідно з переліком, що його визначає Кабінет Міністрів України.

Загальний рівень оплати праці в сільському господарстві залежить від таких основних чинників: результатів виробничо-господарської діяльності; рівня державного регулювання в області заробітної плати; впливу профспілок і конкурентів; рівня безробіття в регіоні, області серед працівників відповідних спеціальностей; кадрової політики агропідприємств.

В основу організації оплати праці сільськогосподарських підприємств мають бути покладені такі основні принципи: оплата праці залежно від кількості і якості праці; диференціація заробітної плати залежно від кваліфікації працівників і умов праці; забезпечення відповідних темпів зростання продуктивності праці і темпів зростання середньої заробітної плати; систематичне підвищення реальної заробітної плати з урахуванням інфляції.

Витрати на персонал мають різний характер зв'язку з кінцевими результатами виробництва. Так, оплата праці постійних працівників, що здійснюється за місячними ставками в аграрних підприємствах, розглядається ними як постійні витрати, оскільки вказана частка фонду оплати праці повинна бути виплачена незалежно від того, який обсяг продукції вироблено і який прибуток одержує підприємство за наслідками господарської діяльності.

Ця обставина зумовлює необхідність раціональної організації праці даної категорії постійних працівників, ретельного планування виробництва з метою забезпечення для них необхідного фронту робіт, що сприяє повному використанню фонду їх робочого часу протягом року. Підприємства можуть знизити постійні витрати на оплату праці з розрахунку на одиницю продукції і збільшити дохідність за рахунок зростання урожайності культур, продуктивності тварин, розширення до раціональних меж їх поголів'я, та збільшення, в кінцевому підсумку, обсягів виробництва.

Оплата праці постійних працівників, що здійснюється за відрядними розцінками, а також оплата тимчасово залучених працівників для виконання сезонних робіт розглядається підприємством як змінні витрати, що збільшуються або зменшуються відповідно до змін обсягу продукції.

Досягти збільшення виробництва продукції і зниження її собівартості за статтею «оплата праці з нарахуваннями», а також забезпечити економію матеріальних витрат можна лише за умови раціонального використання всіх категорій працівників аграрних підприємств.

Ефективність різних систем заохочення можна проаналізувати, порівнюючи отриманий додатковий результат із сумою премій або іншого заохочення, виплачуваних за його досягнення. Порівнюючи ці показники, можна оцінити економічну ефективність застосування тієї чи іншої системи матеріального заохочення. За цими даними керівництво підприємства бачитиме, на скільки можна підвищувати розмір матеріальної винагороди.

Для оцінки ефективності використання коштів на оплату праці застосовують наступні основні показники (табл. 9.5):

Таблиця 9.5

**Ефективність використання коштів на оплату праці у сільськогосподарських підприємствах України**

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. від 2010 р.	
						+/-	%
<b>Заплатомісткість:</b>							
- по валовій продукції	0,072	0,075	0,103	0,071	0,079	0,007	9,8
- по виручці від реалізації продукції	0,093	0,096	0,098	0,083	0,068	-0,025	-27,0
- по прибутку від реалізації продукції	0,534	0,453	0,575	0,823	0,332	-0,202	-37,8
<b>Зарплатовіддача:</b>							
- по валовій продукції	13,82	13,41	9,74	14,05	12,59	-1,23	-8,9
- по виручці від реалізації продукції	10,74	10,38	10,24	12,08	14,72	3,97	37,0
- по прибутку від реалізації продукції	1,87	2,21	1,74	1,21	3,01	1,14	60,9

- зарплатомісткість:

$$Z_m = \frac{\text{ФОП}}{\text{ВП}}; Z_m = \frac{\text{ФОП}}{\text{В}}; Z_m = \frac{\text{ФОП}}{\text{П}},$$

де  $Z_m$  – зарплатомісткість;

ФОП – фонд оплати праці, грн;

ВП – валова продукція, грн (ц).;

В – виручка від реалізації продукції (робіт, послуг), грн;

П – прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), грн.

- віддача заробітної плати по валовій продукції (виручці, прибутку):

$$Z_v = \frac{\text{ВП}}{\text{ФОП}}; Z_v = \frac{\text{В}}{\text{ФОП}}; Z_v = \frac{\text{П}}{\text{ФОП}},$$

де  $Z_v$  – зарплатовіддача;

ВП – валова продукція, грн (ц);

В – виручка від реалізації продукції (робіт, послуг), грн;

П – прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), грн.

Отже, оцінка ефективності використання коштів на оплату праці показує, що за 2010-2014 рр. зарплатомісткість, розрахована по валовій продукції, зросла на 9,8 %, а зарплатовіддача, відповідно, зменшилась на 8,9%. В той же час, зростала продуктивність праці та зростало виробництво валової продукції в розрахунку на гектар сільськогосподарських угідь та умовну голову худоби. Тому збільшення зарплатомісткості обумовлюється збільшенням номінальної заробітної плати (див. табл. 9.4). Оскільки протягом 2010-2014 рр. зростання виручки значно випереджувало зростання номінальної заробітної плати, то зарплатомісткість по виручці, і, відповідно, по прибутку суттєво скоротилися. Аналіз зарплатомісткості по основних видах продукції представлено в табл. 9.6.

Таблиця 9.6

**Ефективність використання коштів на оплату праці на виробництві основних видів сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах України**

Види продукції	2010 р.		2014 р.		Відхилення 2014 р. від 2010 р.:		
	Питома вага прямих витрат на оплату праці у виробничій собівартості	Прямі витрати на оплату праці, грн/ц	Питома вага прямих витрат на оплату праці у виробничій собівартості	Прямі витрати на оплату праці, грн/ц	пито мої ваги, +/-	заплатомісткості	
						грн	%
Пшениця	8,0	7,12	6,2	7,52	-1,8	0,40	5,6
Жито	10,8	10,63	7,9	9,57	-2,9	-1,06	-9,9
Овес	11,8	11,71	8,7	9,80	-3,1	-1,92	-16,4
Ячмінь	8,7	7,87	6,9	8,60	-1,8	0,73	9,3
Кукурудза на зерно	6,3	5,03	4,2	4,80	-2,1	-0,23	-4,5
Насіння соняшнику	7,9	12,44	5,5	13,40	-2,4	0,97	7,8
Соя	6,5	12,26	5,1	14,60	-1,4	2,34	19,1
Ріпак	6,1	11,81	4,9	12,73	-1,2	0,92	7,8
Насіння льону-довгунцю	12,1	23,52	8,5	23,52	-3,6	0,00	0,0
Цукрові буряки (фабричні)	5,2	1,75	4,2	1,59	-1,0	-0,16	-9,0
Хміль	23,6	1085,11	19,9	826,47	-3,7	-258,65	-23,8
ВРХ на м'ясо	15,7	187,07	13,6	319,76	-2,1	132,69	70,9
Свині на м'ясо	10,0	119,15	7,1	102,97	-2,9	-16,18	-13,6
Вівці на м'ясо	23,4	415,97	19,7	464,27	-3,7	48,30	11,6
Кози на м'ясо	19,2	679,98	23,2	835,59	4,0	155,61	22,9
Птиця на м'ясо	4,3	29,91	4,6	37,10	0,3	7,20	24,1
Молоко	19,4	38,73	16,0	47,07	-3,4	8,34	21,5
Вовна	25,8	510,32	24,8	650,23	-1,0	139,91	27,4
Яйця курячі, тис. шт.	5,7	20,69	4,2	18,63	-1,5	-2,06	-10,0



Отже, зростання зарплатомістоксті було найбільшим по продукції тваринництва, зокрема, по ВРХ і птиці на м'ясо та вовні. В рослинництві ж найбільше зростала зарплатомістоксті на виробництві сої, ячменю, насінню соняшнику та ріпаку. Саме ці культури забезпечили загальний ріст зарплатомістоксті в рослинництві та в сільському господарстві в цілому.

Зростання оплати праці на цих культурах обумовлюється необхідністю стимулювання виробництва культур з відносно більшою прибутковістю.

Прямі витрати на оплату праці досить значні і найбільшу питому вагу в структурі собівартості продукції вони займають по тих видах продукції, технологія виробництва яких за даного рівня механізації виробничих процесів вимагає досить істотних затрат живої праці (хміль, м'ясо ВРХ, молоко, вовна, ін.).

Зарплатомістоксті 1 грн валової продукції та виручки в тваринництві вище, ніж в рослинництві, на 30-50 %. Враховуючи більш низький рівень рентабельності продукції тваринництва, зарплатомістоксті прибутку в цій галузі перевищує аналогічний показник в рослинництві майже в 3 рази. Порівняно висока зарплатомістоксті продукції не стимулює підприємства залучати робочу силу до галузі тваринництва.

Розрахунки ефективності використання фонду заробітної плати на основі не номінальної, а реальної заробітної плати показали, що зарплатомістоксті валової продукції і в цілому, і по видах продукції в сільськогосподарських підприємствах України знижується. Так, виручка на 1 грн заробітної плати в 2014 р. на 3,97 грн, або на 37,0 % більше, ніж в 2010 р, а прибуток на 1 грн заробітної плати – на 1,14 грн, або на 60,9 % більше, ніж в 2010 р. Таким чином, в цілому спостерігається тенденція до збільшення рівня показників ефективності використання фонду зарплати.

### **Питання для перевірки знань**

1. Сутність та категорії персоналу підприємства.
2. Визначення забезпеченості персоналом. Показники руху персоналу.
3. Сутність ефективності використання персоналу підприємства.
4. Оцінка витрат на персонал підприємства.
5. Оцінка трудової діяльності персоналу підприємства.
6. Показники ефективності використання персоналу.
7. Резерви підвищення ефективності використання персоналу.
8. Сутність та показники продуктивності праці персоналу.
9. Фактори зростання продуктивності праці.
10. Сутність мотивації персоналу. Система матеріального стимулювання.
11. Характеристика форм заробітної плати.
12. Характеристика фонду заробітної плати.
13. Показники ефективності використання коштів на оплату праці.

## **Тема 10. Організація операційної діяльності**

### ***10.1. Операційна діяльність та продукція підприємства***

### ***10.2. Виробнича програма підприємства та її економічне обґрунтування***

### ***10.3. Якість продукції та її показники***

#### **10.1. Операційна діяльність та продукція підприємства**

**Операційна діяльність** підприємства – основна (пов'язана з виробництвом та реалізацією товарів, робіт чи послуг, що є головною метою створення підприємства і забезпечує переважну частку його доходу) діяльність підприємства, а також інші види діяльності, котрі не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Характер операційної діяльності підприємства визначається специфікою сфери чи галузі економіки, до якої воно належить. Основою операційної діяльності більшості підприємств є виробничо-збутова і торговельна діяльність. Основними етапами операційної діяльності підприємства є: для промислового підприємства – постачальницька діяльність (закупівля сировини, матеріалів, напівфабрикатів тощо), виробнича діяльність (виробництво готової продукції), і збутова діяльність підприємства (реалізація готової продукції); для торговельного підприємства – закупівельна діяльність (закупівля товарів для подальшої реалізації), підготовча діяльність (досортування і підготовка закуплених товарів до реалізації) і діяльність з обслуговування покупців (реалізація закуплених товарів).

Основою операційної діяльності аграрного підприємства є виробничо-збутова діяльність, характер якої визначається специфікою і особливостями галузей сільського господарства. У процесі виробництва продукції беруть участь: людина, засоби праці, предмети праці, а також природа. Отже, виробничий процес – це сукупність дій людини, засобів праці та природи, внаслідок яких матеріали і напівфабрикати перетворюються в готову продукцію. Відомо, що виробничі процеси поділяють на основні, допоміжні, обслуговуючі і управлінські.

Сукупність технологічних операцій з перетворення сировинно-матеріальних ресурсів на готову продукцію є технологічний процес. Організація виробництва продукції сільського господарства здійснюється за технологічним процесом кожної із її видів.

Можливості виробництва продукції (робіт, послуг) за обсягом та якістю залежать від рівня розвитку техніко-технологічної бази підприємства, яка є системною сукупністю найбільш активних елементів виробництва, що визначають технологічний спосіб одержання продукції (робіт, послуг), здійснений за допомогою машинної техніки, різноманітних транспортних, передавальних, діагностичних та інформаційних засобів, організованих у технологічні системи виробничих підрозділів і підприємства в цілому.

До складу техніко-технологічної бази входять ті види знарядь і засобів праці, які беруть безпосередню участь у реалізації виробничих технологій: енергетична база, виробничі машини та устаткування, транспорт,

технологічна база інформаційних процесів – інформаційно-обчислювальної техніки, засобів зв'язку та ін.

Результатом виробничої діяльності підприємства за певний проміжок часу є обсяг виготовленої продукції. Результатом діяльності, зокрема, сільськогосподарського підприємства є обсяг виробленої сільськогосподарської продукції. Продукція підприємства – прямий корисний результат його основної діяльності у вигляді продукції (продукту) або виробничої послуги.

**Продукт** є результатом діяльності підприємства, який можна виміряти в натуральних одиницях (ц, т, м<sup>2</sup> та ін.). За ступенем готовності продукти класифікуються:

- готова продукція – продукція, що відповідає технічним та якісним характеристикам згідно з договором або іншим нормативним актом;
- незавершене виробництво – предмети праці, які перебувають певний час у виробничому процесі на різних стадіях обробки;
- напівфабрикати – предмети праці, що пройшли обробку в певних межах неповної готовності і не відповідають відповідним вимогам та можуть бути реалізовані або передані для подальшої обробки та використання.

Отже, за ступенем готовності продукти можуть бути різними, проте всі вони є результатом діяльності підприємства. Міра задоволення потреб ринку характеризується обсягами товарів (продукції) певної номенклатури та асортименту в натуральному вигляді.

**Виробнича послуга** є результатом діяльності підприємства з відновлення або збільшення споживчих вартостей виробів, створених на інших підприємствах (капітальний і поточний ремонт, пофарбування виробів тощо) та вимірюється лише у вартісних одиницях. Обсяг продукції у вартісному виразі на підприємствах різних галузей виробничої сфери визначається показниками валової, товарної та чистої продукції.

**Валова продукція** – сума всієї продукції виробленої підприємством за певний період часу (як правило за рік). Її можна розрахувати в натуральних або умовно-натуральних одиницях, якщо продукція є достатньо однорідною і не містить послуг, або лише у вартісних одиницях. При цьому буде доречним наступне її визначення: **валова продукція** – це вартісне вираження загального обсягу виготовленої за певний період продукції (товарів, робіт, послуг). Вона включає елементи продукції, які не є товаром (незавершене виробництво). Вона є результатом затрат живої праці, уречевленої в спожитих засобах виробництва.

Валова продукція аграрного підприємства складається з продукції галузей сільського господарства (рослинництва і тваринництва) і підсобних виробництв, вартості реалізованих на сторону робіт і послуг, продукції капітального будівництва і капітальних ремонтів, виконаних господарським способом та ін. У галузі рослинництва до валової продукції належать валовий збір урожаю всіх сільськогосподарських культур (основної, побічної та супутньої продукції) поточного року, приріст вирощування молодих

багаторічних насаджень (у формі затрат) за рік та приріст незавершеного виробництва (як різниця між сумою затрат під урожай цього року, виконаних у минулому році та затратами під урожай наступного року, що виконані в цьому році (затрати під посів озимих, підготовка ґрунту під урожай наступного року та ін.).

У тваринництві до валової продукції належать одержана основна, побічна та супутня продукція, як результат господарського використання тварин і птиці (молоко, приплід, яйця, гній та ін.), приріст живої маси тварин і птиці та незавершене виробництво (закладені в інкубатор яйця за два тижні до нового року, запущений в ставок мальок риби восени та ін.).

Вартість валової продукції визначають у поточних і в постійних цінах. У поточних цінах обліковують для характеристики структури виробництва, розрахунку валового і чистого доходу підприємства. Використовуючи поточні ціни, реалізовану продукцію оцінюють за цінами реалізації, нетоварну продукцію, призначену для внутрішньогосподарського споживання та обсяги незавершеного виробництва – за їх собівартістю. Постійні ціни певного року використовують для визначення загального обсягу виробництва валової продукції сільського господарства, порівняння її у динаміці за роками, а також розрахунку річної та годинної продуктивності праці, фондівіддачі та ін.

В залежності від використання валова продукція поділяється на дві частини: одна, яка споживається у виробництві і населенням, друга, що надходить у господарський оборот і становить товарну продукцію підприємства, а на рівні країни – частину валового внутрішнього продукту.

**Чиста продукція** – заново створена частина вартості валової продукції. Визначають її як різницю між вартістю виробленої продукції і сумою матеріальних витрат та амортизаційних відрахувань. За економічним змістом показник чистої продукції відбиває заново створену на підприємстві вартість і завдяки цьому характеризує результати використання власного трудового потенціалу. Цей показник застосовується для об'єктивної оцінки рівня ефективності операційної діяльності підприємства.

Чиста продукція підприємства характеризує кінцевий результат процесу розширеного відтворення. За рахунок чистої продукції формуються доходи підприємств і населення. Чисту продукцію визначають у поточних і постійних цінах. Збільшення виробництва чистої продукції – одна з головних умов зміцнення економіки підприємств та підвищення добробуту населення. Її величина залежить від кількості і якості виробленої продукції та матеріальних витрат на її виробництво.

А якщо із валової продукції підприємства поточного року вилучити частину, використану на внутрішньогосподарські потреби, то залишиться кінцева продукція. Іншими словами, **кінцева продукція** – це частина валової продукції підприємства після виключення із неї продукції виробленої протягом року і спожитої на внутрішньогосподарські потреби. Вона визначається у вартісному виразі за цінами собівартості і лише у розрізі окремих видів – у натуральній формі.

**Товарна продукція** – частина валової продукції, яку реалізують підприємства на сторону (за всіма каналами реалізації). Товарну продукцію оцінюють у поточних (за фактичною виручкою) і постійних цінах. Різниця між виручкою за реалізовану продукцію і її собівартістю характеризує доходність галузі або підприємства в цілому. Вартість товарної продукції у поточних цінах становить основу грошових надходжень підприємств. Показники обсягу товарної продукції використовують для визначення рівня товарності продукції і спеціалізації підприємства.

**Рівень товарності продукції** – відношення обсягу товарної продукції до її валового виробництва. Обчислюють її як по підприємству в цілому, так і по галузях і видах продукції в процентах за наступною формулою:

$$P_T = \frac{T_{\Pi}}{B_{\Pi}} \times 100 \%,$$

де  $T_{\Pi}$  – обсяг товарної продукції;  
 $B_{\Pi}$  – обсяг валової продукції.

Цей показник характеризує можливості підприємства з виробництва товарної продукції і ступінь його участі в поділі праці (через рівень спеціалізації). Рівень товарності підприємств залежить від обсягу виробництва валової продукції, раціонального використання кормів, насіння та інших засобів виробництва, від ступеня спеціалізації та концентрації виробництва та ін. Від кількості і якості реалізованої продукції та ціни її реалізації залежать грошові ресурси підприємств, а також маса одержуваного прибутку. Найважливішим фінансовим результатом операційної діяльності підприємства є його прибуток.

**Операційний прибуток** – величина, на яку доходи від операційної діяльності (дохід від реалізації продукції + інший операційний дохід) перевищують суму поточних витрат, пов'язаних з цією діяльністю (собівартість реалізованої продукції + адміністративні витрати + витрати на збут продукції + інші операційні витрати). Він в основному залежить від обсягів реалізації продукції, її собівартості і ціни реалізації. Важливими показниками, що відображають ефективність виробництва і реалізації продукції є показники загальних обсягів валової і товарної продукції у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь та на 1 умовну голову тварин. Основним напрямком збільшення виробництва валової, а значить і товарної продукції, є підвищення урожайності сільськогосподарських культур та продуктивності тварин.

## **10.2. Виробнича програма підприємства та її економічне обґрунтування**

**Виробнича програма підприємства** (план виробництва і реалізації продукції) – це система адресних завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості і у

встановлені терміни згідно з договорами поставок. Цей план є вихідним і провідним розділом як перспективного, так і поточного планування економічного й соціального розвитку підприємства. На його основі визначаються потреба у виробничих ресурсах, економічні результати господарської діяльності підприємства та ін.

Основним завданням плану виробництва та реалізації продукції є максимальне задоволення потреб споживачів у високоякісній, конкурентоздатній продукції при найкращому використанні ресурсів з метою отримання прибутку. Щоб правильно сформувавши виробничу програму підприємства, у його бізнес-плані необхідно представити таку важливу інформацію, як: характеристика запропонованої продукції, оцінка можливих ринків збуту, конкурентів та ін. Основою обґрунтування плану виробництва і збуту продукції в умовах ринку стає маркетинг.

**Маркетинг** – це система управління підприємством, що передбачає повне врахування процесів на ринку для прийняття відповідних господарських рішень. Метою маркетингу є створення відповідних умов для пристосування сільськогосподарського виробництва до суспільного попиту і вимог ринку.

Основними функціями маркетингу є вивчення попиту на сільськогосподарську продукцію, питань ціноутворення, реклами і стимулювання збуту; планування товарного асортименту, збуту і торгових операцій; організація транспортування і зберігання товарів, а також обслуговування споживачів.

Його значення полягає в тому, що підприємства повинні виробляти те, що потрібно споживачам, а не те, що вони хочуть або можуть виробляти. При цьому слід виявляти потреби потенційних споживачів у межах ринкового сегменту. З потенційними споживачами укладаються господарські договори, розробляється виробнича програма. Крім того, функція маркетингу полягає не лише у виявленні величини попиту, а й у його формуванні через продукування і виведення на ринок нових видів продукції з новими властивостями. Важливу роль при цьому відіграє реклама, системи «просування» товару на ринок та ін.

Діяльність будь-якого підприємства починається з маркетингового аналізу, основними завданнями якого є:

- вивчення платоспроможного попиту на продукцію, ринків її збуту й обґрунтування плану виробництва і реалізації продукції відповідного обсягу та асортименту;
- аналіз факторів, що формують еластичність попиту на продукцію й оцінювання ступеня ризику незатребуваної продукції;
- оцінювання конкурентоспроможності продукції і пошук резервів для підвищення її рівня;
- розробка стратегії, тактики, методів та засобів формування попиту і стимулювання збуту продукції;
- оцінювання стабільності та ефективності виробництва і збуту продукції.

Основна мета маркетингового аналізу – вивчення попиту на продукцію і формування портфелю замовлень. Від портфеля замовлень залежать виробничі потужності підприємства і ступінь використання їх у процесі подальшої діяльності. Це один із найважливіших і найвідповідальніших етапів дослідження ринку.

Попит як економічна категорія характеризує обсяг товарів, які споживач хоче і в змозі придбати за певною ціною протягом певного періоду на певному ринку. На рівень попиту впливають багато факторів: ціни на запропонований товар, його якість, доходи покупців, споживчі переваги, ціни на пов'язані (взаємозамінні) товари, очікування з боку споживачів, зміни їхніх доходів і цін на товари, насиченість ринку, процентні ставки на вклади тощо.

Від ринків збуту залежать обсяг продажів, середній рівень цін, виручка від реалізації продукції, сума одержаного прибутку та ін. Передусім потрібно вивчити динаміку становища кожного виду продукції на ринках збуту за останні 3-5 років. При цьому необхідно враховувати, на якій стадії життєвого циклу перебуває кожний товар в окремих сегментах ринку:

- нульова стадія характеризується вивченням і апробацією ідеї розробки нового товару, а потім і самого товару;
- перша стадія (випуск товару на ринок і впровадження), на якій з'ясовується, чи буде товар мати успіх на ринку;
- друга стадія (зростання і розвиток продажів), на якій товар починає давати прибуток;
- третя стадія (зрілість) – товар має стабільний ринок, попит і дає регулярний прибуток, тобто перебуває у найприбутковішому періоді;
- четверта стадія (насичення і спад), на якій спочатку обсяг продажів істотно не змінюється, а потім різко скорочується з передбачених і непередбачених причин: товар, що не зазнає ніяких змін, обриває споживачам, або ж зникає потреба, яку він був покликаний задовольняти.

Мистецтво полягає в тому, щоб вчасно вловити і запобігти спаду попиту на виріб шляхом його удосконалення або заміни іншим.

Результати аналізу мають допомогти керівництву підприємства розробити асортимент продукції відповідно до його стратегії і вимог ринкової кон'юнктури. У процесі аналізу необхідно також виявити реальних і потенційних конкурентів, провести аналіз показників їхньої діяльності, визначити сильні і слабкі сторони їхнього бізнесу, фінансові можливості, мету і стратегію конкурентів у сфері експансії на ринку, технології виробництва, якості продукції і цінової політики. Це дасть змогу передбачити спосіб їхньої поведінки і обрати найприйнятніші способи боротьби для зміцнення своїх позицій на ринках збуту.

Одним із найсуттєвіших напрямів маркетингового аналізу є цінова політика підприємства на товарних ринках. Ціни забезпечують підприємству запланований прибуток, конкурентоспроможність продукції, попит на неї. Через ціни реалізується кінцева комерційна мета, визначається ефективність діяльності усіх ланок виробничо-збутової структури підприємства. Цінова

політика полягає в тому, що підприємство встановлює ціни на такому рівні і так змінює їх залежно від ситуації на ринку, щоб забезпечити досягнення короткотривалої і довготривалої мети (освоєння певної частки ринку, завоювання лідерства на ринку, одержання запланованої суми прибутку, максимізація прибутку, виживання фірми тощо).

Цінову політику підприємства належить коригувати з урахуванням стадії життєвого циклу товарів. На стадії проникнення товарів на ринок зазвичай вдаються до політики «знімання вершків». На стадії зростання політика ціноутворення має орієнтуватися на довгострокову перспективу. На стадії зрілості цінова політика, як правило, націлена на одержання короткотермінового прибутку, а на стадії спаду, її слід застосувати поки не появиться новий товар.

Важливим напрямком маркетингового аналізу є виявлення потенційних конкурентів і оцінювання конкурентоспроможності продукції підприємства. Оцінювання конкурентоспроможності продукції базується на дослідженні потреб покупця і потреб ринку. Щоб товар задовольняв потреби покупця, він має відповідати певним параметрам:

- технічним (властивості товару, сфера його застосування і призначення);
- ергономічним (відповідність товару властивостям людського організму);
- естетичним (зовнішній вид товару);
- нормативним (відповідність товару діючим нормам і стандартам);
- економічним (рівень цін на товар, його сервісне обслуговування, обсяг коштів, які має споживач для задоволення своєї потреби) та ін.

Основними завданнями аналізу є оцінювання і прогнозування конкурентоспроможності продукції, вивчення факторів, що впливають на її рівень, розробка заходів для забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності продукції. Для оцінювання конкурентоспроможності необхідно зіставити параметри аналізованого виробу і відповідного товару-конкурента з рівнем, заданим потребою покупця, і порівняти отримані результати. З цією метою розраховують одиничні, групові та інтегральні показники конкурентоспроможності продукції.

Важливий напрям підвищення конкурентоспроможності продукції – удосконалення процесів товароруху, організації торгівлі, сервісного обслуговування покупців, реклами продукції, які є потужними інструментами стимулювання попиту.

Здійснюючи аналіз організації торгівлі, з'ясовують, чи має підприємство фірмові магазини, які методи торгівлі застосовують (пряму, оптову, дрібну оптову, роздрібну, дилерів і т. д.), яка їхня частка у загальному обсягу продажів і які з них найприбутковіші, який рівень витрат обороту, як можна зменшити витрати, не знижуючи ефективності.



Сервісні послуги і реклама є потужними факторами в конкурентній боротьбі за покупця. Вони потребують додаткових витрат, проте збільшують обсяг продажів і прибуток. Тому в процесі аналізу необхідно встановити, які види сервісних послуг надає підприємство і як це стимулює попит на продукцію, скільки коштів витрачається на рекламу і яка її ефективність; чи простежується зв'язок між активністю реклами і рівнем збуту, рівнем прибутку; чи добре помітний фірмовий знак підприємства серед конкурентів; наскільки упаковка товару сприяє збільшенню обсягу продажів.

За допомогою маркетингу проводять постійний пошук нових ринків, нових споживачів, нових видів продукції, нових сфер застосування традиційної продукції, здатних забезпечити підприємству найбільший рівень прибутку. Маркетинг виступає як інструмент регулювання виробництва і збуту, орієнтуючи виробничу діяльність підприємства, його структурну політику на ринковий попит.

Формування виробничої програми підприємства має певні особливості, які полягають у наступному:

- плани виробництва і реалізації продукції орієнтуються на ринкові потреби конкретних споживачів, на своєчасне і якісне виконання договірних зобов'язань;

- в основі виробничої програми лежить договір на поставку певної продукції, при цьому підприємство самостійно вибирає постачальників, споживачів, встановлює ціни та ін.;

- планування виробничої програми повинно бути гнучким, у поточних і оперативних планах мають коригуватися показники плану виробництва і реалізації продукції з урахуванням змін у поставках сировини, фінансових можливостях покупців та ін.;

- пріоритетними у виробничій програмі підприємства стають натуральні показники і показники якості продукції, саме вони відображають ступінь задоволення ринкових потреб з кількісного і якісного боків;

- виробнича програма підприємства повинна формуватися із урахуванням можливостей підприємства, його забезпечення різними видами ресурсів та виробничими потужностями;

- план виробництва і реалізації продукції має бути оптимальним, реалізація якого дасть можливість одержати високий прибуток.

Формування виробничої програми підприємства базується на таких елементах:

- на основі вивчення, аналізу і перспектив розвитку ринкового попиту підприємством укладаються зі споживачами-покупцями угоди на постачання певних видів продукції;

- державні контракти є засобом забезпечення потреб споживачів, що фінансуються за рахунок Державного бюджету України і поновлення державного резерву, при цьому держава гарантує оплату поставок продукції та забезпечує її виробництво найважливішими видами ресурсів;

- державні замовлення є засобом стимулювання збільшення виробництва у пріоритетних галузях, впровадження нових технологій,

випуску дефіцитних видів продукції, державної підтримки важливих наукових досліджень, при яких держава може надавати пільги підприємствам-виробникам, але не забезпечує їх фінансовими ресурсами;

- портфель замовлень на продукцію інших споживачів формується на основі контрактів між підприємствами-виробниками і підприємствами-споживачами та відображає його постійні прямі господарські зв'язки;

- частина продукції підприємства може використовуватися на власні потреби, а тому виробнича програма має враховувати її кількість (рис. 10.1).

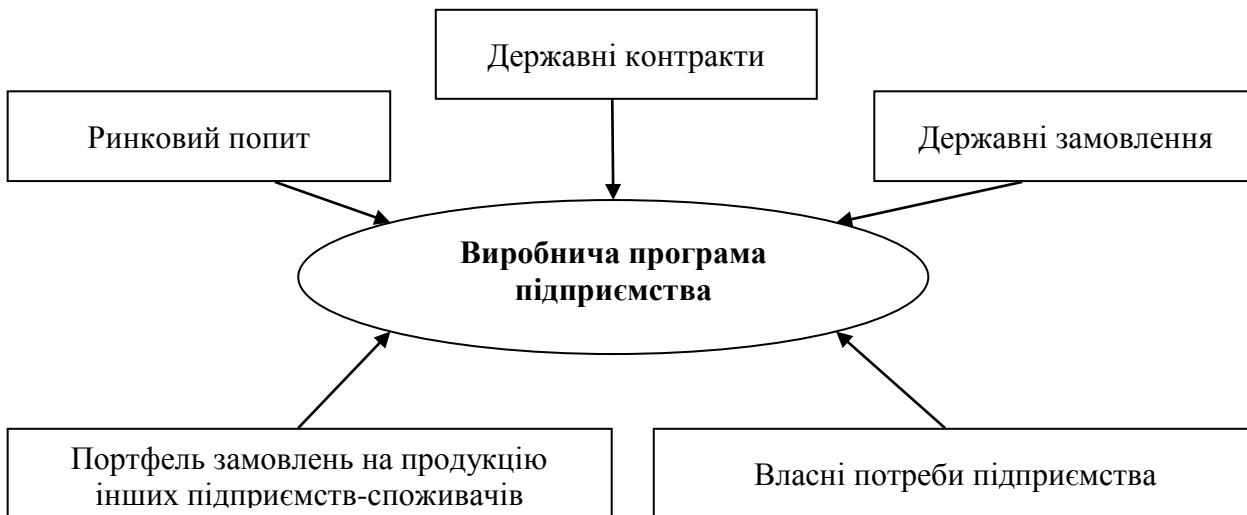


Рис. 10.1. Схема формування виробничої програми підприємства

Виробнича програма за номенклатурою та обсягом продукції повинна забезпечити повне завантаження всіх робочих місць і персоналу та узгоджена з виробничою потужністю підприємства. Планування виробництва конкурентоспроможної продукції передбачає складання планів виробництва та продажу продукції. В основу планування виробничої програми, покладена система показників обсягу виробництва, яка включає натуральні і вартісні показники.

**Натуральними показниками** виробничої програми є обсяг продукції в натуральних одиницях з номенклатури і асортименту (шт., т, м та ін.).

**Номенклатура** – це перелік назв окремих видів продукції, а **асортимент** – це різновидність виробів у межах даної номенклатури.

Обсяг виробництва продукції в натуральних вимірниках встановлюють на основі обсягу поставок:

$$OB = OP - Z_{п} + Z_{к},$$

де  $OB$  – обсяг виробництва продукції в натуральних одиницях;

$OP$  – обсяг поставок у натуральних одиницях;

$Z_{п}$ ,  $Z_{к}$  – запаси продукції на складі, відповідно, на початок і на кінець планового року, натуральних одиниць.

Вартісними показниками виробничої програми є обсяги товарної, валової, реалізованої, чистої, умовно чистої продукції, валового та обороту всередині підприємства, обсяг незавершеного виробництва.

До обсягу товарної продукції включають: готову продукцію, послуги, ремонтні роботи, капітальний ремонт свого підприємства, напівфабрикати і запчастини на сторону, капітальне будівництво для непромислових господарств свого підприємства, роботи, пов'язані з освоєнням нової техніки, тару, що не входить в гуртову ціну виробу.

Обсяг товарної продукції ( $\Pi_T$ ) визначають за формулою:

$$\Pi_T = \sum_{i=1}^n N_i \times C_i + P,$$

де  $N_i$  – випуск продукції  $i$ -го виду в натуральних одиницях;

$C_i$  – гуртова ціна підприємства одиниці виробу  $i$ -го виду, грн;

$P$  – вартість робіт і послуг на сторону, грн;

$n$  – кількість видів продукції, що виготовляються на підприємстві.

У **валову продукцію** ( $\Pi_B$ ) включають всю продукцію у вартісному виразі, незалежно від ступеня її готовності, і визначають за формулою:

$$\Pi_B = \Pi_T - (НЗВ_{\Pi} - НЗВ_K) - (I_{\Pi} - I_K),$$

де  $НЗВ_{\Pi}$ ,  $НЗВ_K$  – вартість залишків незавершеного виробництва, відповідно, на початок і кінець планового періоду, грн;

$I_{\Pi}$ ,  $I_K$  – вартість інструменту для власних потреб, відповідно, на початок і кінець планового періоду, грн.

**Валовий оборот підприємства (ВО)** – це обсяг валової продукції незалежно від того, де вона буде використана: чи в межах підприємства, чи поза ним.

**Оборот всередині підприємства (ОВП)** – це та кількість продукції підприємства, яка використовується всередині нього для подальшої переробки. Валову продукцію підприємства ( $\Pi_B$ ) можна також розрахувати за формулою:

$$\Pi_B = \text{ВО} - \text{ОВП}.$$

**Реалізована продукція ( $\Pi_p$ )** – це продукція, яка відвантажена споживачеві і за яку надійшли кошти на розрахунковий рахунок підприємства-постачальника або мають надійти, у зазначений термін. Обсяг реалізованої продукції розраховується за формулою:

$$\Pi_p = \Pi_T + (ЗГ_{\Pi} - ЗГ_K) + (ЗПВ_{\text{НП}} - ЗПВ_{\text{ЗК}}),$$

де  $ЗГ_{\Pi}$ ,  $ЗГ_K$  – залишки готової нереалізованої продукції, відповідно, на початок і кінець планового року, грн;

ЗПВ<sub>НП</sub>, ЗПВ<sub>ЗК</sub> – залишки продукції відвантаженої, за яку термін оплати не настав, і продукції на відповідальному зберіганні у покупців, відповідно, на початок і на кінець планового року, грн.

**Обсяг чистої продукції** підприємства (ЧП) розраховується за формулою:

$$\text{ЧП} = \text{ТП} - (M_B + A_B),$$

де  $M_B$  – матеріальні витрати на виробництво продукції, грн;

$A_B$  – сума амортизаційних відрахувань за відповідний період, грн.

Чиста продукція підприємства може бути також обчислена як сума основної і додаткової заробітної плати працівників підприємства та прибутку. Показник **умовно чистої продукції** (УЧП) розраховується

$$\text{УЧП} = \text{ЧП} + A_B.$$

**Величина незавершеного виробництва** у вартісному виразі (НЗВ) визначається:

$$\text{НЗВ} = \frac{N \times C_0 \times T_{\text{ц}} \times K_{\text{НЗ}}}{D_p},$$

де  $N$  – кількість виробів у натуральних одиницях;

$C_0$  – собівартість одного виробу, грн;

$T_{\text{ц}}$  – тривалість циклу виготовлення одного виробу, робочих днів;

$K_{\text{НЗ}}$  – коефіцієнт наростання затрат при виготовленні виробу;

$D_p$  – кількість робочих днів у розрахунковому періоді.

$$K_{\text{НЗ}} = \frac{M_{\text{BO}} + 0,5C_0}{C} \text{ або } K_{\text{НЗ}} = \frac{C_{\text{ОВ}} + 0,5B_{\text{П}}}{C_{\text{ОВ}} + B_{\text{П}}},$$

де  $M_{\text{BO}}$  – сума термальних витрат на виробництво одного виробу, грн;

$C_0$  – собівартість одиниці виробу без матеріальних витрат, грн;

$C_{\text{ОВ}}$  – одноразові витрати на початку циклу виготовлення продукції, грн;

$B_{\text{П}}$  – поточні витрати на виготовлення продукції, грн.

Виробнича програма будь-якого підприємства повинна бути обґрунтована наявними виробничими ресурсами (виробничими фондами, трудовими і матеріальними ресурсами), а також виробничою потужністю підприємства. Обсяг виробництва, наприклад, валової чи товарної продукції ( $\Pi_B(\Pi_T)$ ) може бути обчислений через величину згаданих ресурсів таким чином:

$$\Pi_B(\Pi_T) = V_{\text{сер.ф}} \times \Phi_B,$$

де  $V_{\text{сер.ф}}$  – середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства, грн;

$\Phi_B$  – фондвідача, грн.

$$P_B(P_T) = Ч \times P_{II} ,$$

де Ч – чисельність працюючих на підприємстві, осіб;

$P_{II}$  – продуктивність праці, яка може бути виражена показником виробітку, грн/чол.

Обсяг виробництва продукції в натуральних вимірниках ( $P_{BO}$ ) може бути обчислений виходячи із величини матеріальних ресурсів, поставлених підприємству в плановому році ( $M_{zag}$ ), і норми витрат цього виду ресурсу на одиницю продукції ( $q$ ):

$$P_{BO} = \frac{M_{zag}}{q} .$$

Від рівня використання виробничої потужності підприємства (тобто максимально можливого обсягу випуску продукції при встановленій величині виробничих фондів та організації виробничого процесу) залежить обсяг випуску продукції ( $P_B$ ):

$$P_B = V_{пот} \times K_{вик} ,$$

де  $V_{пот}$  – виробнича потужність підприємства, грн;

$K_{вик}$  – коефіцієнт використання виробничої потужності.

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 відношенням кількості сертифікованої продукції до загального її обсягу.

Завершальним етапом розробки виробничої програми підприємства є розробка плану збуту (реалізації) продукції. У той же час, план збуту служить основою для розробки загальногосподарських та інших кошторисів витрат на виробництво і реалізацію товарів. У будь-якому плані збуту, як правило, зазначається кількість продукції, робіт, послуг кожного виду, які будуть реалізовані в запланованому періоді господарської діяльності підприємства.

При рівномірних постачаннях обсяг продаж на плановий період може бути визначений як добуток середньодобового випуску продукції та періоду часу за такою формулою:

$$P_{пр} = P_{сд} \times T_{пер} ,$$

де  $P_{пр}$  – запланований обсяг збуту продукції, грн;

$P_{сд}$  – середньодобовий випуск (продаж), грн;

$T_{пер}$  – запланований період збуту (місяць, квартал, рік – в днях).

При нерівномірному чи нестабільному виробництві, наприклад, при сезонних коливаннях виробництва, план збуту, як правило, складається на

кожен місяць. У річний план збуту продукції підприємства включають: обсяг реалізації продукції на внутрішньому ринку; вартість напівфабрикатів і комплектуючих виробів власного виробництва, величину експортних поставок товарів, нормативи запасів готової продукції, обсяги робіт і послуг виробничого призначення у ринкових цінах. У загальному вигляді обсяг реалізації продукції розраховується за формулою:

$$P_p = \Pi_n \pm \Delta ZGP,$$

де  $P_p$  – плановий річний обсяг реалізації;

$\Pi_n$  – обсяги нової продукції;

$\Delta ZGP$  – зміна залишків готової продукції.

Сукупний обсяг збуту продукції в плановому періоді визначається за всіма видами і строками поставок, а також умовами їх оплати та відвантаження, які узгоджені зі споживачами. Плануючи річний обсяг збуту, виробники при укладанні господарських угод повинні передбачати прийнятні для себе умови оплати товарів та послуг: по факту відвантаження, у кредит, авансом, знижки в цінах, рівень інфляції, втрати на етапі обігу, безнадійні борги клієнтів тощо.

На першому етапі на основі планових показників виробництва продукції визначаються обсяги потреб у ресурсах та їх основні поставальники. При нестачі тих чи інших ресурсів необхідно узгодити план виробництва і збуту продукції з урахуванням фінансово-економічних та матеріально-технічних пріоритетів.

Другий етап розробки плану збуту передбачає створення програми руху потоків виробів по всьому розподільчому ланцюгу, від виробничих підрозділів підприємства до кінцевого споживача, яка безпосередньо пов'язана з плануванням потреби підприємства у складських приміщеннях і транспортних засобах.

На заключному етапі розробки плану збуту продукції складається програма масових переміщень товарів, оптимізується схема розміщення складських приміщень і транспортних потоків, складаються календарні плани-графіки підготовки товарів для відвантаження та поставок споживачам.

У здійсненні розробленого плану збуту вирішальне значення має стимулювання збуту. **Стимулювання збуту** – засоби, що стимулюють попит, підвищують ефективність роботи покупців та продавців. Також, не менш важливим на цьому етапі є: формування іміджу підприємства; планування системи винагород працівників підприємства; надання керівникам відділу збуту повноважень щодо здійснення управління та реалізації збутової стратегії тощо. У реалізації зазначених цілей особливу роль відіграє комунікаційна політика підприємства

**Комунікаційна політика** – це комплекс заходів щодо забезпечення інформованості споживачів та посередників, інших контактних аудиторій

про фірму або її товари з метою просування товарів. До таких заходів належать: рекламна діяльність, стимулювання збуту, персональний продаж, робота із засобами масової інформації, організація участі в ярмарках та виставках, розробка фірмового стилю, упаковки та ін.

В обґрунтуванні прибутковості результатів виробничо-збутової діяльності аграрного підприємства вирішальну роль відіграє найбільш раціональне та соціально-, екологічно-, економічно ефективно використання виробничих ресурсів підприємства, власних і залучених, фінансових і не фінансових як головних факторів формування прибутковості, підвищення рівня рентабельності.

При цьому товарна продукція у всіх типах підприємств при будь-якій формі власності є головним джерелом надходження фінансових засобів, формування прибутків, складова агробізнесу і самофінансування. Збут сільськогосподарської продукції, сировини, продовольства аграрним підприємством (фірмою) здійснюється в кількості, визначеній виробничою програмою функціонування та розвитку галузей рослинництва і тваринництва, підсобних виробництв, промислів та сервісних структур.

Збут продукції, надання послуг та фінансове планування поточної і перспективної діяльності складають головні функції, зумовлені маркетинговим, виробничим та фінансовим менеджментом. Канали збуту сільськогосподарської продукції, сировини, продовольства, надання послуг, сервіс найбільш можливі:

- на внутрішньосільському обіговому ринку (працівникам господарства, громадське харчування);

- на позасільському обіговому ринку (держзамовлення, контрактація, ринки сільськогосподарської продукції, споживча кооперація, торговельні організації, фірми, біржі та ін.).

Збут продукції планують у базових кондиціях (зерно, овочі, молоко, цукрові буряки, вгодованість худоби (м'ясо) тощо). Провідна група показників бізнес-планів визначає структуру і обсяги збуту сільськогосподарської продукції, сировини, продовольства, спеціалізацію, розміщення, витрати ресурсів, собівартість товарної продукції, ціни реалізації, масу прибутку, рівень рентабельності та самофінансування на поточний і наступний період. Реалізацію продукції передбачають в обсягах і по каналах збуту.

Рентабельність товарного виробництва розглядають у двох аспектах: як відношення прибутку від збуту продукції, наданих послуг до авансування повних витрат на них, та як відношення цих прибутків до інвестованих, наявних виробничих ресурсів, сільськогосподарського підприємства у вартісному виразі.

Кінцевий результат (прибуток) по виробництву і збуту продукції сільськогосподарського підприємства за умов підприємства визначається як різниця між виручкою за товарну продукцію і послуги та повною їх собівартістю. Коли остання менша від виручки, то підприємство отримує прибутки, а коли більша – отримує збитки, що може привести до банкрутства

і ліквідації підприємства. Необхідність самофінансування на засадах рентабельності підприємства в агробізнесі вимагає врахування всіх факторів і альтернативних підходів до визначення основних показників.

Рентабельність виробництва продукції можна розрахувати за такою методикою:

$$P_{\pi} = \frac{V_p - C_{\pi}}{C_{\pi}} \times 100; P_{\pi} = \frac{T_{\pi} \times (C_{po} - C_{op})}{C_{\pi}} \times 100; P_{\pi} = \frac{\Pi_{\pi}}{C_{\pi}} \times 100,$$

де  $P_{\pi}$  – норма (рівень) рентабельності виробництва продукції, послуг по видах, у %;

$V_p$  – виручка від реалізації продукції, послуг за асортиментно-цінковою структурою у грошовому виразі;

$C_{\pi}$  – повна собівартість усієї товарної продукції, послуг даного виду тис. грн;

$T_{\pi}$  – обсяг товарної продукції, послуг, передбачений для збуту;

$C_{po}$  – ціна реалізації одиниці продукції, послуг (фактично і за прогнозом), грн;

$C_{op}$  – повна собівартість одиниці продукції, грн;

$\Pi_{\pi}$  – прибуток підприємства, тис. грн.

Для вибору найбільш прийнятної ціни для збуту продукції при собівартості, що склалась на підприємстві, користуються наступною формулою:

$$C_{po} = C_{\pi} + (C_{op} \times P_{op}): 100,$$

де  $C_{po}$  – ціна реалізації одиниці продукції, грн;

$C_{op}$  – повна собівартість одиниці продукції, грн;

$P_{op}$  – нормативна (планова), найбільш ймовірна, необхідна рентабельність одиниці продукції, %.

У плануванні та організації агробізнесу пріоритетним стають принципи особистої участі, науковості (достовірності, об'єктивності), цілісності, еластичності (гнучкості), індикативності, збалансованості тощо. Головним критерієм агробізнесу є прибутки, рентабельність виробництва фактична і на плановий період. Розрахунки доцільно персоніфікувати за альтернативністю ситуацій збуту продукції та цін.

### 10.3. Якість продукції та її показники

**Якість продукції** – це сукупність властивостей, що характеризують міру спроможності даної продукції задовольняти потреби споживачів згідно з її цільовим призначенням. Слід відзначити, що чим вища якість продукції тим повніше задовольняються потреби споживачів і ефективніше вирішуються соціально-економічні потреби розвитку суспільства. З



розвитком суспільства існує і тенденція до послідовного підвищення якості продукції, яка залежить від розвитку НТП і ступеню реалізації його результатів у виробництві. Це об'єктивний процес, який спричинений дією закону зростання потреб.

Продукція підприємств має різне цільове призначення. Згідно цьому критерію вона поділяється на три типи: 1) як сировина; 2) проміжного призначення; 3) кінцевого призначення. Сільськогосподарська продукція, яка використовується для промислової переробки (цукровий буряк, зерно, соняшник, льон тощо використовується як сировина). Сільськогосподарська продукція, яка призначена для подальшого використання у виробництві в наступних циклах відтворення, називається проміжною (це насіння, корми, садивний матеріал). До продукції кінцевого споживання відносять ту продукцію, яка безпосередньо використовується для споживання людиною (це свіжі овочі, фрукти, ягоди, молоко та ін.).

Кожний з цих видів продукції має свої показники якості. Показник якості – це кількісний вираз однієї або кількох однорідних властивостей продукції, що задовольняють певні потреби споживачів відповідно її цільового призначення і умов використання.

**Рівень якості** продукції визначається відношенням, фактично досягнутого показника якості до його нормативного (базового) значення.

Для обґрунтування показників якості і встановлення рівня якості певних видів продукції потрібне комплексне врахування таких чотирьох факторів:

- вимог (бажань) споживачів (населення, підприємств та ін.), що використовують проміжну продукцію;
- реальних можливостей досягнення встановлених показників якості за даного рівня розвитку продуктивних сил (техніки, технологій, підготовки кадрів);
- наявності розроблених методик та прийомів визначення показників якості і контролю за їх формуванням;
- забезпечення матеріального стимулювання виробників за досягнення кращих показників якості продукції та встановлення матеріальної відповідальності за їх зниження.

Розрізняють такі показники якості продукції:

1. Біологічні показники – характеризують придатність продукції до споживання людиною. Це такі показники як вміст макро- і мікроелементів, вітамінів, білка, жиру, цукру, крохмалю та ін. Важливе значення для багатьох видів продукції має її зовнішній вигляд;

2. Технологічні показники – характеризують властивості продукції які є необхідними і водночас важливими для ефективної промислової переробки, або подальшого виробничого використання. Наприклад, насіння зернових культур повинно мати відповідні показники по схожості, засміченості, вологості та ін.;

3. Показники транспортабельності – характеризують ступінь придатності продукції до перевезення;

4. Показники екологічності – дають змогу судити про екологічну чистоту продукції та її придатність до споживання людиною і тваринами (вміст радіонуклідів, нітратів, пестицидів та ін.);

5. Показники надійності – свідчать про придатність продукції до збереження біологічних і технологічних показників якості при її зберіганні і транспортуванні;

6. Естетичні показники – характеризують товарний вигляд продукції (розмір, колір, тургор, раціональність форми та ін.);

7. Економічні показники – характеризують ступінь економічної вигоди виробництва товаровиробником продукції відповідної якості (ціна за одиницю продукції, прибуток на одинцю, цінова конкурентоспроможність продукції, отримання сертифікату якості та ін.);

8. Показники безпеки – характеризують ступінь безпеки працівників у процесі її виробництва і подальшого використання (утворення пилу при переробці льоносоломки і трести коноплі та ін.);

9. Патентно-правові показники – описують якість нових винаходів, втілених у товари, які захищені патентом, їх вагомість, характеризують патентну чистоту товару, тобто можливість безперешкодної реалізації його на внутрішньому і зовнішньому ринках.

На основі викладеного вище можна сформулювати поняття *конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції за якістю* – сукупність її властивостей і характеристик, що забезпечують задоволення потреб споживачів на вищому або на однаковому рівні з аналогічною продукцією конкурентів за прийнятої для них (споживачів) ціни.

Конкурентоспроможність продукції за якістю підвищує і конкурентоспроможність підприємства як суб'єкта ринку. Якісна продукція забезпечує вищу прибутковість виробництва і фінансову стійкість підприємства, підвищує його імідж, сприяє виходу його на світовий ринок, повніше задовольняються потреби в ній, в державі формується сприятливий соціально-психологічний і економічний клімат.

Своє становище на ринку зберігають і поліпшують лише ті підприємства, які постійно і послідовно ведуть роботу з підтримання і поліпшення якості продукції з усіх вище названих показників. При цьому є дуже важливим забезпечити своєчасність, оперативність і достовірність визначення показників якості продукції.

Для визначення показників якості продукції застосовують такі методи: органолептичний, лабораторний, соціологічний та економіко-статистичний.

*Органолептичний* метод – ґрунтується на використанні і оцінці інформації, яку отримує людина завдяки своїм органам чуттів (зору, запаху, смаку, дотику, слуху). За допомогою цього методу оцінюється кінцева продукція, що споживається у свіжому вигляді (плодово-ягідні та баштанні культури тощо).

*Лабораторний (вимірjuвальний)* метод – показники якості вимірюються технічними вимірjuвальними приладами, а тому він є найбільш точним і

об'єктивним (досліджують фізичні, хімічні, механічні і технологічні властивості продукції – вміст жиру, білка, цукру та ін.).

*Соціологічний метод* – полягає в тому, що якість продукції визначається споживачами шляхом усного опитування або анкетуванням, організацією виставок, конференцій, аукціонів та ін. Одержана інформація узагальнюється і оцінюється.

*Економіко-статистичний метод* – ґрунтується на визначенні та аналізі відхилень окремих показників якості від стандартів. Відповідно до вимог цього методу розраховують такі показники:

- коефіцієнт заліковості – частка від ділення залікової маси продукції на її фізичну масу. Наприклад, залікова маса зерна буде меншою за фізичну на % відхилення вологості і засмічення від залікової норми. Наприклад, залікова маса молока визначається:

$$З_{\text{м}} = \frac{\Phi_{\text{м}} \times Ж_{\text{ф}}}{Ж_{\text{б}}},$$

де  $З_{\text{м}}$  – залікова маса молока, ц;

$\Phi_{\text{м}}$  – фізична маса реалізованого молока, ц;

$Ж_{\text{ф}}$  – фактична жирність молока, %;

$Ж_{\text{б}}$  – базова жирність молока, %.

- коефіцієнт сортності – це співвідношення фізичних обсягів реалізованої продукції приведених до обсягів продукції, реалізованої першим класом (чи вищого сорту);

- загальний коефіцієнт якості – визначається як частка від ділення фактично одержаної грошової виручки від реалізації певного виду продукції на умовний грошовий дохід, який би був отриманий від реалізації продукції вищої якості. Якщо загальний коефіцієнт якості становить 0,90, то це означає що підприємство втратило 10 % грошової виручки, порівняно з фактично отриманою;

- інтегральний показник якості – розраховується за формулою:

$$I_{\text{я}} = \sqrt{K_{\text{я}} \times K_{\text{з}}},$$

де  $I_{\text{я}}$  – інтегральний показник якості;

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

$K_{\text{з}}$  – коефіцієнт заліковості (заліку).

Втрати від нижчої якості продукції, викликані головним чином різницею в ціні на продукцію вищих і нижчих сортів якості. Величину цих втрат легко визначити за формулою:

$$V_{\text{т}} = O_{\text{н}} \times (Ц_{\text{в}} - Ц_{\text{ф}}) - V_{\text{я}},$$

де  $V_{\text{т}}$  – втрати, грн;

$O_{\text{н}}$  – обсяг реалізованої продукції нижчого сорту, ц;

$C_v$  – ціна реалізації 1 ц продукції вищого сорту, грн;

$C_f$  – ціна реалізації (фактична) продукції нижчої якості, грн;

$B_y$  – витрати, які необхідно понести підприємству для досягнення вищої якості продукції реалізованого обсягу.

Для забезпечення конкурентоспроможності продукції за якістю необхідно визначити, насамперед чіткі цілі щодо неї і розробити на кожному підприємстві технічні умови та заходи, що забезпечують якість продукції згідно з визначеними цілями. Наприклад, по підвищенню якості зерна, цукристості буряків, випічки хліба та ін. підприємствам необхідно своєчасно здійснювати оновлення і заміну, активно вести роботу з підвищення якості продукції. Таким чином, в умовах ринку управління якістю продукції на підприємстві повинно стати головним елементом системи оперативного управління виробництвом.

Ефективним засобом управління якістю продукції (товарів) є стандартизація і сертифікація. Правові та організаційні засади стандартизації в нашій країні регулюються Законом України «Про стандартизацію».

**Стандартизація**, відповідно до цього Закону визначається як діяльність, що полягає у встановленні положень для загального і багаторазового застосування щодо наявних чи можливих завдань з метою досягнення оптимального рівня 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. Іншими словами, стандартизація узаконює впровадження показників і норм якості продукції, технологічних процесів і прийомів, послуг у відповідній сфері виробництва.

Основними принципами і метою стандартизації є:

- забезпечення безпеки для життя та здоров'я людини, тварин та рослин, охорона здоров'я;
- сприяння ліквідації технічних бар'єрів у торгівлі;
- врахування сучасних досягнень НТП, а також стану національної економіки;
- забезпечення участі в розробці стандартів юридичних та фізичних осіб – розробників, виробників та споживачів;
- добровільність вибору виробниками видів стандартів при виробництві чи постачанні продукції;
- пріоритетність прямого впровадження в Україні міжнародних та регіональних стандартів;
- отримання міжнародних стандартів, їх правил і процедур.

Результатом стандартизації є нормативні документи в даній сфері, які встановлюють правила, загальні принципи або характеристики різних видів діяльності або їх результатів. Такими нормативними документами є:

- 1) стандарт;
- 2) кодекс усталеної практики;
- 3) технічні умови.

**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 загальної згоди. Стандарти є тим еталоном якості, до якого повинні прагнути виробники. Водночас вони встановлюють межу якості, нижче якої продукція вважається нестандартною (послуги). Стандарти передбачають також диференціацію продукції за якістю: категорії, класи, сорти, відповідно до яких здійснюється матеріальне стимулювання виробників і вищі ціни реалізації продукції.

**Кодекс ustalenoї практики** – це документ, що містить практичні правила чи процедури проектування, виготовлення, монтажу, технічного обґрунтування, експлуатації обладнання, конструкції чи виробів – регламентує процес виробництва продукції.

**Технічні умови** – це нормативний документ, що встановлює технічні вимоги, яким повинні відповідати продукція, послуги чи процеси (також може бути стандартом).

У сфері стандартизації, залежно від рівня стандартизації, який приймає чи схвалює нормативні документи, розрізняють такі їх види:

- 1) національні стандарти (центральных органів влади);
- 2) стандарти місцевих органів влади (виконавчих) і органів самоврядування, суб'єкта господарювання;
- 3) міжнародні (регіональні) стандарти – прийняті відповідними міжнародними та міжрегіональними органами стандартизації;
- 4) стандарти підприємств.

Технічний регламент або інший нормативно-правовий акт приймається органом державної влади.

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

Відповідність продукції вимогам законодавства засвідчується декларацією про відповідність, або сертифікатом відповідності, яку складає виробник (декларацію). Сертифікацію здійснюють спеціально уповноважені органи із сертифікації і видають виробникам сертифікат відповідності – документ, який підтверджує, що продукція системи управління якістю відповідають встановленим вимогам конкретного стандарту, визначеного законодавством.

Нині обов'язковою умовою виходу підприємства (фірми) на міжнародний ринок є наявність у продавця сертифікату відповідності, що засвідчує відповідність продукції вимогам міжнародних стандартів ІСО серії 9000, які регулюють єдині всесвітні вимоги до систем якості підприємства – постачальника, якщо його немає, то товар оцінюється на світовому ринку в 2-4 рази дешевше. Україна робить перші кроки по впровадженню нових стандартів, з орієнтацією на міжнародні. Наприклад, стандарт на молоко

(новий) при закупівлі поділяється на 3 класи (сорти): вищий, перший і другий. Молоко повинно бути одержаним від здорових корів, регламентується тривалість зберігання молока у виробника до закупівлі, температура зберігання, густина молока, його кислотність, частка сухих речовин, вміст соматичних клітин, вміст білка в молоці.

В практиці на цьому етапі широко використовуються ДЕСТ – державні стандарти, ГОСТ – стандарти колишнього СРСР. Національним органом, що проводить і координує роботу по забезпеченню її функціонування, є Державний комітет України по стандартизації, метрології та сертифікації (Держстандарт України).

Питання поліпшення якості сільськогосподарської продукції є дуже актуальним і в той же час дуже складним в сучасних умовах виробництва. В багатьох підприємствах відсутня матеріально-технічна база для виробництва продукції високої якості, а саме недостатня кількість техніки для проведення робіт в оптимальні строки, відсутні кошти на доброякісну сировину, паливно-мастильні матеріали та ін. В той же час відомо, що продукція більш високої якості має і вищу ціну реалізації. Наприклад, ціна на зерно пшениці 1т 3 класу майже на 30 % вища від ціни 1 т 5 класу, також відчутна різниця в ціні на молоко вищого сорту і, скажімо, другого, або несортового, а також ціни на м'ясо у відгодівельному скотарстві вищої і нижче середньої вгодованості. Додаткові витрати на покращення якості продукції окупляються і підприємства за рахунок цього отримують значні прибутки.

Основними шляхами поліпшення якості продукції аграрних підприємств є такі:

- підбір і використання кращих попередників у сівозмінах, своєчасна боротьба з хворобами, шкідниками та бур'янами рослин;
- впровадження цінних і сильних сортів озимої пшениці, зрошення;
- своєчасне сортооновлення та сортозаміна сільськогосподарських культур;
- збір урожаю сільськогосподарських культур в оптимальні строки, своєчасна очистка та сортування продукції;
- посів сільськогосподарських культур в оптимальні строки і з оптимальною нормою висіву і глибиною;
- належне зберігання зерна, овочів, плодів;
- покращення зоо- та ветеринарних санітарних умов утримання сільськогосподарських тварин;
- ведення селекційної і племінної роботи, боротьба з хворобами тварин;
- покращення якості кормів і зміцнення кормової бази;
- інтенсивна відгодівля тварин високих кондицій;
- охолодження і очистка молока;
- підвищення майстерності і кваліфікації працівників підприємства;
- матеріальне стимулювання працівників підприємства у виробництві продукції високої якості;

- впровадження досягнень науки і передового досвіду в підвищенні виробництва якісної продукції та ін.

На кожному підприємстві має бути напрацьована і функціонувати комплексна система управління якістю продукції (КСУЯП), об'єктами контролю якої є процеси, від яких залежить якість продукції. Завдяки механізму постійного контролю і аналізу в системі управління якістю продукції можна ефективніше регулювати затрати та слідкувати за режимом економії всіх видів ресурсів, що є значним резервом зміцнення економіки підприємства.

### **Питання для перевірки знань**

1. Сутність операційної діяльності аграрного підприємства та її результати.
2. Валова, товарна і чиста продукція підприємства та їх складові.
3. Основні показники ефективності операційної діяльності підприємства.
4. Поняття якості продукції, її рівень та фактори її обґрунтування.
5. Основні показники якості продукції.
6. Поняття конкурентоспроможності продукції та її параметри.
7. Методи оцінки якості продукції та методика розрахунку показників якості.
8. Стандартизація, її суть і значення для поліпшення якості продукції.
9. Основні шляхи поліпшення якості продукції сільського господарства.
10. Виробнича програма підприємства, її показники та методика їх розрахунку.
11. Маркетингова діяльність підприємства, його функції і основні завдання.
12. Обґрунтування виробничої програми підприємства.
13. Основні шляхи підвищення ефективності операційної діяльності підприємства.

## Тема 11. Інвестиції та інноваційна діяльність підприємства

### *11.1. Сутність, структура та класифікація інвестицій*

### *11.2. Капітальні вкладення та їх роль у розвитку підприємства*

### *11.3. Інновації та інноваційний розвиток підприємства*

### *11.4. Оцінювання ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності*

#### **11.1. Сутність, структура та класифікація інвестицій**

**Інвестиції** (від лат. **investice** – оточувати, одягати) – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкт підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку або досягання соціального ефекту.

Інвестиції – це витрати, результати – ефект та ефективність. Під ефектом слід розуміти не тільки додатковий прибуток, але й збереження досягнутого рівня рентабельності, зменшення можливих збитків, завоювання нових ринків збуту, розширення кола споживачів, ін.

Інвесторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи. 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 – тобто витрати на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу та пов'язані з цим зміни оборотного капіталу);

- 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 (дочірніх 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. *Реальні інвестиції* – це вкладення капіталу (грошей) у різні сфери та галузі народного господарства (суспільного виробництва) з метою оновлення існуючих і створення нових «капітальних» (матеріальних) благ, а як наслідок – одержання набагато більшого прибутку. Такі реальні інвестиції ще називають виробничими. В практиці господарювання реальні інвестиції в основні засоби (в їх створення, просте і розширене відтворення) називають «капітальні вкладення»;

- **фінансові інвестиції** – вкладення коштів у цінні папери, цільові банківські вклади, депозити, придбання часток у капіталі тощо. *Фінансові інвестиції* означають використання наявного капіталу для придбання (купівлі) акцій, облігацій та інших цінних паперів, що їх випускають підприємства або держава. За такого інвестування має місце переміщення титулів власності, які дають право на одержання доходу. Капітал у вигляді



цінних паперів називається ще фондовим, або фіктивним, оскільки він не є реальним багатством і не має ретельної вартості (на відміну від капіталу, вкладеного в різні сфери та галузі суспільного виробництва);

- **інтелектуальні інвестиції** – вкладення коштів у об'єкти інтелектуальної власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти, твори та ін.).

Якщо інвестиції здійснюються з метою створення нової техніки, технології, товарів або їх впровадження у виробництво, то такі інвестиції називають *інноваційними*.

Інвестиції, які за величиною становить не менше 10 % вартості того чи іншого інвестиційного проекту називаються прямими, а ті, що менші за 10 % – називаються портфельними.

**Валові інвестиції** – це витрати коштів (вкладення капіталу) на просте і розширене відтворення, **чисті** – це вкладання капіталу в розширене відтворення. Кількісно чисті капіталовкладення визначають як різницю між валовими капіталовкладеннями і нарахованою амортизацією основних засобів за певний період. Вони можуть мати позитивне значення, дорівнювати нулю або мати від'ємне значення.

Якщо сума чистих інвестицій є негативною величиною, це означає зниження виробничого потенціалу і, як наслідок, зменшення обсягу випущеної продукції (така ситуація характеризує «проїдання» капіталу). Якщо сума чистих інвестицій дорівнює нулю, це означає відсутність економічного зростання, тому що виробничий потенціал залишається при цьому незмінним. Якщо ж сума чистих інвестицій є величиною позитивною, це означає, що підприємство перебуває в стадії розвитку, тому що забезпечується розширене відтворення його виробничого потенціалу.

**Капітальні інвестиції** – інвестиції у придбання або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних і нематеріальних активів. До **інвестицій у матеріальні активи** належать інвестиції у землю, існуючі будівлі та споруди, нові будівлі, споруди, об'єкти незавершеного будівництва, довгострокові біологічні активи тваринництва та рослинництва, капітальний ремонт та інші необоротні матеріальні активи. До **інвестицій в нематеріальні активи** належать обсяги інвестицій у придбання або створення власними силами програмного забезпечення, баз даних, прав користування природними ресурсами, майном, прав на комерційні позначення, на об'єкти промислової власності, авторських і суміжних прав.

Розрізняють три види структури інвестицій: галузеву, відтворювальну та технологічну.

**Галузева структура** інвестицій визначається як частка від ділення капіталовкладень, що спрямовуються в певну галузь, на весь їх обсяг. Цей показник має велике значення для оцінки пропорцій розвитку виробництва (табл. 11.1). На рівні окремих підприємств показник галузевої структури капіталовкладень (вкладення в рослинництво, тваринництво, підсобні промислові виробництва, соціальну сферу) також є досить важливим, але

цінність його в аналізі внутрішньогосподарських пропорцій дещо знижується через досить високу частку універсальних основних виробничих фондів.

Таблиця 11.1

**Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності  
в Україні, млн грн**

Види економічної діяльності	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. від 2010 р.,	
						+/-	%
Сільське, лісове та рибне господарство	11568	17039	19411	19059	18796	7228	62,5
у т.ч. сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	11311	16703	19086	18640	18388	7077	62,6
Промисловість	56725	89146	103472	105594	86242	29517	52,0
з неї виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	8665	12255	13558	15275	13487	4822	55,6
Будівництво	32790	34855	44895	46318	36057	3267	10,0
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	18868	24390	24801	22379	20716	1848	9,8
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	19592	25977	32808	18833	15948	-3644	-18,6
Тимчасове розміщення й організація харчування	1671	2225	2856	2477	1482	-189	-11,3
Інші види економічної діяльності	47847	66300	65449	53068	40179	-7668	-16,0
Усього	189061	259932	293692	267728	219420	30359	16,1

Таким чином, найбільші капітальні інвестиції в Україні вкладаються в промисловість, будівництво та інші види діяльності – 39,3 %, 16,4 % та 18,3% відповідно (2014 р.). Серед цих галузей суттєве зростання демонструвала тільки промисловість. Проте протягом 2010-2014 рр. найвищими темпами зростали капітальні інвестиції в сільське господарство – майже 63 %, а його питома вага в загальних капітальних інвестиціях збільшилась з 6,0 до 8,4 %. Сільське господарство та промислове виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів протягом 2010-2014 рр. забезпечили 39 % загального приросту капітальних інвестицій. Тобто фактично АПК є сферою економіки, інвестиції в яку нині найшвидше розвиваються в Україні.

В масштабах держави пріоритетними для інвестицій є ті галузі та виробництва, яким притаманний істотний мультиплікативний ефект. Завдяки такому ефекту розвиток указаних галузей справляє позитивний вплив на економічне зростання суміжних галузей і виробництв. До галузей з мультиплікативним ефектом відносять сільське господарство, а також інші галузі АПК. Отже, агропромисловий комплекс України, будучи лідером

інвестицій, нині виступає локомотивом розвитку економіки країни (табл. 11.2).

Таблиця 11.2

**Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності в АПК України**

Види економічної діяльності	2013 р.		2014 р.		Відхилення 2014 р. від 2013 р.,	
	млн грн	%	млн грн	%	+/-	%
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	18639,7	55,0	18388,1	57,7	-251,6	-1,3
Рослинництво, всього, з нього:	14530,1	42,8	13887,7	43,6	-642,4	-4,4
- вирощування однорічних і дворічних культур	12942,0	38,2	13388,4	42,0	446,4	3,4
- вирощування багаторічних культур	704,4	2,1	434,8	1,4	-269,6	-38,3
- відтворення рослин	40,7	0,1	61,9	0,2	21,2	52,0
Тваринництво	3919,5	11,6	3689,9	11,6	-229,6	-5,9
Змішане сільське господарство	190,0	0,6	85,2	0,3	-104,8	-55,1
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, всього, з них:	15275,3	45,0	13486,7	42,3	-1788,6	-11,7
- виробництво харчових продуктів	11640,2	34,3	10645,3	33,4	-994,9	-8,5
- виробництво м'яса та м'ясних продуктів	1146,8	3,4	1152,6	3,6	5,8	0,5
- перероблення та консервування фруктів і овочів	490,9	1,4	638,9	2,0	148,0	30,1
- виробництво олії та тваринних жирів	2517,8	7,4	2505,5	7,9	-12,3	-0,5
- виробництво молочних продуктів	1249,2	3,7	2053,2	6,4	804,0	64,4
- виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалів та крохмальних продуктів	529,1	1,6	433,9	1,4	-95,2	-18,0
- виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів	769,5	2,3	438,4	1,4	-331,1	-43,0
- виробництво інших харчових продуктів	4603,7	13,6	3285,2	10,3	-1318,5	-28,6
- виробництво напоїв	2634,7	7,8	2103,5	6,6	-531,2	-20,2
- виробництво тютюнових виробів	1000,4	2,9	737,9	2,3	-262,5	-26,2
Усього	33915,0	100	31874,7	100	-2040,3	-6,0

Отже, в Україні переважають капітальні інвестиції у вирощування однорічних і дворічних культур, у тваринництво та у виробництво харчових продуктів, головним чином, в інші харчові продукти (цукор, цукрові кондитерські вироби, шоколад, какао та ін.), у виробництво олії та тваринних жирів, молочних продуктів, м'яса та м'ясних продуктів. Перероблення та консервування фруктів і овочів для інвесторів поступово стає цікавим об'єктом капітальних інвестицій, враховуючи постійно зростаючі обсяги виробництва плодоовочевої продукції в Україні.

**Відтворювальна структура** інвестицій характеризується процентним співвідношенням окремих напрямків інвестицій, зокрема, виробничих (на придбання тракторів та іншої техніки, будівництво й обладнання тваринницьких приміщень, на електрифікацію виробництва, закладання садів, виноградників, на меліорацію тощо) в їх загальній сумі. Вона повинна

відповідати потребам виробництва і забезпечувати пропорційний розвиток галузей на кожному підприємстві, раціональне співвідношення між структурними елементами основних виробничих фондів.

Розглядаючи капітальні інвестиції у центральні елементи активів сільськогосподарського виробництва – довгострокові біологічні активи рослинництва та тваринництва, слід відмітити головну роль та поступове зростання інвестування саме в нові активи, що, безперечно, має відобразитися на якості продукції, що виробляється (табл. 11.3).

Таблиця 11.3

**Капітальні інвестиції у довгострокові біологічні активи рослинництва та тваринництва в Україні**

Освоєно (використано) капітальних інвестицій		2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. від 2012 р.,	
					+/-	%
Усього, млн грн, в т. ч.:		1942,9	2456,1	2034,2	91,3	4,7
нові активи	млн грн	1828,1	2350,2	1938,8	110,7	6,1
	у % до загального обсягу	94,1	95,7	95,3	1,2	x
активи, які були у використанні	млн грн	48,9	57,2	31,9	-17,0	-34,7
	у % до загального обсягу	2,5	2,3	1,6	-0,9	x
витрати на капітальний ремонт	млн грн	2,4	2,1	2,4	0,0	0,0
	у % до загального обсягу	0,1	0,1	0,1	0,0	x
витрати на поліпшення, вдосконалення, реконструкцію, модернізацію	млн грн	63,4	46,5	61,1	-2,3	-3,6
	у % до загального обсягу	3,3	1,9	3,0	-0,3	x

**Технологічна структура** інвестицій – процентне співвідношення вартості будівельно-монтажних робіт, устаткування, інвентарю і проектно-пошукових робіт у загальній сумі цих витрат. За інших однакових умов ефективнішими є ті проекти, в яких більша частка активних вкладень – устаткування, інструментів та інвентарю. Вдосконалення технологічної структури в цьому напрямі істотно впливає на скорочення строку окупності інвестицій і фондовіддачу основних виробничих фондів.

Підприємства з метою ефективного функціонування здійснюють **інвестиційну діяльність**, що являє собою сукупність практичних дій щодо реалізації інвестицій. Підприємства самостійно визначають напрями, види й обсяги інвестицій, а також приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених фінансових, майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Вони можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців і учасників інвестиційної діяльності.

В процесі інвестиційної діяльності підприємства можуть здійснюватися **реінвестиції**, під якими розуміють повторне вкладання

коштів, одержаних у формі доходу від функціонування початкового інвестиційного проекту

Держава може регулююче впливати на інвестиційну діяльність підприємств проведенням кредитної та амортизаційної політики, наданням фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик, а також податковою політикою шляхом диференціації суб'єктів і об'єктів оподаткування, податкових ставок і пільг тощо.

Інвестиційна діяльність передбачає підготовку **інвестиційного проекту** підприємства – певний комплекс документів, стосовно змісту та умов реалізації відповідних заходів для досягнення поставленої мети (розвиток техніко-технологічної бази, започаткування виготовлення нової продукції, здійснення будь-яких нових методів або форм організації діяльності тощо).

**Циклом інвестиційного проекту** (або інвестиційним циклом) називають певний проміжок часу від виникнення відповідної ідеї до практичної її реалізації (уведення в дію нового виробничого об'єкта, започаткування продукування нового виробу, здійснення організаційного нововведення).

Він включає три фази:

1) передінвестиційну (попередні дослідження до остаточного прийняття інвестиційного рішення);

2) власне інвестиційну (проектування, укладення контрактів, спорудження чи облаштування виробничих та інших приміщень, навчання персоналу);

3) виробничу (введення в експлуатацію і започаткування господарської діяльності підприємства чи організації після практичної реалізації проектних рішень).

Етап техніко-економічного обґрунтування інвестиційного проекту – це період, коли приймається рішення про наявність технічних, екологічних, економічних і комерційних передумов для його практичної реалізації (табл. 11.4).

На інвестиції в сільському господарстві впливають внутрішні та зовнішні фактори. До *внутрішніх* факторів, що залежать від товаровиробників, відносяться:

- врожайність сільськогосподарських культур і продуктивність худоби;
- вибір об'єкта першочергових інвестицій;
- спеціалізація і концентрація виробництва;
- технологія виробництва основних видів продукції сільського господарства;
- характер інвестицій: довгострокові, короткострокові;
- рівень продуктивності праці та собівартість виробництва.

На вказані чинники підприємець може впливати протягом виробничого процесу або планувати виробництво продукції і інвестиції на найближчу перспективу.

## Техніко-економічне обґрунтування інвестиційного проекту

Розділ ТЕО	Структура розділу
1. Основна ідея проекту	1.1. Ідея проекту 1.2. Спонсори проекту 1.3. Головні відомості про проект
2. Аналіз ринку і стратегія маркетингу	2.1. Загальноекономічний аналіз 2.2. Дослідження ринку 2.3. Основи проектної стратегії 2.4. Основна концепція маркетингу 2.5. Витрати й доходи маркетингу
3. Сировина, матеріали й комплектуючі вироби	3.1. Специфікація потреби в сировині, матеріалах і комплектуючих виробах 3.2. Доступність матеріальних ресурсів 3.3. Стратегія поставок, витрати на матеріали й комплектуючі вироби
4. Місцезнаходження і навколишнє середовище	4.1. Аналіз місцезнаходження та навколишнього середовища 4.2. Остаточний вибір пункту розміщення об'єкта та оцінка витрат
5. Інженерно-технологічна частина проекту	5.1. Виробнича програма і виробнича потужність 5.2. Вибір технології, детальний план та інженерні основи проекту 5.3. Вибір обладнання, будівельно-монтажні роботи
6. Організаційні й накладні витрати	6.1. Організація та управління об'єктом 6.2. Організаційне проектування 6.3. Накладні витрати
7. Трудові ресурси (персонал)	7.1. Потреба в окремих категоріях персоналу 7.2. Оцінка витрат на його утримання
8. Планування процесу здійснення проекту	8.1. Цілі та етапи процесу реалізації проекту 8.2. Календарний графік реалізації проекту 8.3. Розрахунки загальних витрат
9. Фінансовий аналіз та оцінка ефективності інвестування	9.1. Цілі і завдання фінансового аналізу 9.2. Аналіз витрат на реалізацію проекту 9.3. Методи економічної оцінки інвестиційного проекту 9.4. Фінансування проекту 9.5. Фінансові та економічні показники діяльності підприємства (організації)

До зовнішніх факторів, що не залежать від товаровиробників, відносяться:

- світові та внутрішні ціни на сільськогосподарську продукцію і продукцію промислового виробництва;
- державна підтримка агровиробництва;
- процентна ставка на кредит;
- оподаткування агровиробництва;
- інфляційні процеси;
- сезонність виробництва сільськогосподарської продукції;
- внутрішній та експортний попит на продукцію.

Базовими принципами інвестування виступають: принцип граничної

ефективності інвестування, принцип «замазки», принцип адаптаційних витрат, принцип мультиплікатора.

**1. Принцип граничної ефективності інвестування:** підприємство не буде розширювати виробництво, якщо дохід від продажу останньої одиниці продукції буде рівним витратам. Якщо ж підприємство продовжує випуск, то продукції повинно бути стільки, що граничний дохід має дорівнювати граничним витратам.

Послідовні порції інвестування капіталу пов'язані з спадаючою ефективністю. Основа – положення про те, що «розширення використання ресурсів приводить до зменшення ефективності»; та життєвий цикл товару – інвестиції продовжуються, а товар непотрібний. Чим більші темпи росту витрат виробництва – тим більш значні темпи росту інвестицій при тих же темпах виручки зменшують ефективність значніше. *(Висновок – в умовах кризи, недостатнього попиту, інвестувати надовго недоцільно).*

**2. Принцип «замазки»:** поки підприємство не почало здійснювати інвестування, воно має максимальну свободу вибору варіантів, контрагентів та ін. (відсотки за кредит, вартість обладнання, оренда, ін.). Але коли інвестиційний процес вже почався, то повернутися до вихідного стану дуже важко. Обладнання необхідно використати, необхідно виплачувати відсотки за кредитами, ін.

Можна дезінвестувати – продавати обладнання, сировину та ін. Але це – час, порушення зв'язків, збитки, а деякі витрати взагалі не можна повернути (наприклад, витрати на навчання персоналу). Особливо важко це, коли підприємство працює з 3-4 проектами інвестицій. При цьому чим більші вкладення капіталу, чим триваліше вони здійснювалися, чим солідніші партнери – тим більше плата за виправлення помилки. *(Висновок – ефективність інвестицій потрібно досконало оцінювати до початку їх реалізації).*

**3. Принцип адаптаційних витрат:** адаптаційні витрати – витрати пов'язані з пристосуванням до нового інвестиційного середовища. Завжди існує часове відставання (лаг) між рішенням про інвестування та початком його реалізації та окупності. За цей час зменшується випуск старої продукції, перепідготовляється та/або наймається персонал, переналаджується обладнання, виплачуються компенсації за звільнення працівників, сплачуються штрафи за невиконання (можливе) старих контрактів, ін.

Адаптуватися миттєво неможливо, зменшення часу адаптації збільшує витрати. Адаптаційні витрати слід враховувати при визначенні ціни. *(Висновок - чим більший попит, чим більша ціна попиту і чим довше вона перевищує ціну пропозиції, тим більші адаптаційні витрати може дозволити собі підприємство).*

**4. Принцип мультиплікатора** передбачає вивчення взаємозв'язку галузей. Наприклад, ріст попиту на трактори автоматично викликає ріст попиту на вихідні товари: метал, пластмасу, резину, ін. Зв'язок між галузями дає можливість прогнозувати та рахувати мультиплікаційний ефект. Мультиплікатор виражає суттєвий зв'язок між галузями.

Якщо підприємство знає, в якій галузі буде інвестиційний бум, то маючи прогноз розповсюдження «хвилі» активності, може використовувати це зі своєю метою в інвестиційній стратегії: перестати інвестувати, зайнятися новим бізнесом (продати акції, перепрофілюватися, ін.). Ефект мультиплікатора затухає в часі та по мірі віддалення від галузі – генератор попиту. *(Висновок – необхідний постійний контроль за станом не тільки своєї галузі, а й суміжних).*

Розрізняють такі джерела фінансування інвестицій: власні, позичкові, залучені і бюджетні (табл. 11.5).

Таблиця 11.5

**Джерела фінансування капітальних інвестицій в Україні, млн грн**

Джерела фінансування	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. від 2010 р.,	
						+/-	%
Кошти державного та місцевих бюджетів	17319,9	27195,9	26290,5	13717,0	8656,9	-8663,1	-50,0
- з них для сільського господарства, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг та для виробництва харчових продуктів	277,7	323,8	86,8	28,3	18,1	-259,6	-93,5
Власні кошти підприємств та організацій	114963,6	152279,1	175423,9	170675,6	154629,5	39665,9	34,5
- з них амортизаційні відрахування	24076,3	26175,7	25799,9	27654,2	25851,8	1775,5	7,4
Кредитів банків та інших позик	23336,2	42324,4	50104,9	40878,3	21739,3	-1596,9	-6,8
Кошти іноземних інвесторів	4067,7	7196,1	5040,6	4881,2	5639,8	1572,1	38,6
Інші джерела	29373,6	30936,5	36832,0	37575,8	28754,5	-619,1	-2,1
Усього	189061,0	259932,0	293692,0	267728,0	219420,0	30359,0	16,1

**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.

Аналізуючи структуру капітальних інвестицій за джерелами формування (див. табл. 11.5), можна зробити висновок, що в Україні протягом 2010-2014 рр. основним джерелом поповнення капітальних



інвестицій є фінансові ресурси вітчизняного походження – власні кошти суб'єктів господарювання, організацій та установ. Протягом досліджуваного періоду їх обсяг зріс на 34,5 %, а питома вага – з 60,8 до 70,5 %. Серед власних коштів, окрім прибутку та додаткових вкладень власників підприємства, важливу роль відіграють амортизаційні відрахування – протягом 2010-2014 рр. їх питома вага становила 17 % в середньому.

Натомість, різко зменшилися асигнування державного та місцевих бюджетів, особливо на фінансування капітальних інвестицій в сільське господарство та виробництво харчових продуктів – на 93,5 %. Але на загальні можливості фінансування цих секторів зменшення бюджетних коштів суттєво не вплинуло, бо питома вага даного джерела несуттєва, хоча і зменшилася з 1,4 до 0,1 %. Також зменшилося використання банківських кредитів як джерела капітальних інвестицій – на 1,6 млрд грн, або на 6,8 %.

Зберігаючи інвестиційну привабливість, сільське господарство, як й інші сфери економіки України, потерпає від загальної нестачі інвестиційних ресурсів.

Фактична величина інвестицій підприємства залежить від його **інвестиційного потенціалу**. Він визначається підсумовуванням чистого прибутку, амортизаційних відрахувань, позичкових і залучених коштів. Чистий прибуток, взятий разом з амортизаційними відрахуваннями, називають **грошовим потоком** підприємства.

## **11.2. Капітальні вкладення та їх роль у розвитку підприємства**

У процесі виробництва сільськогосподарської продукції відбувається поступове зношення і вибуття основних фондів. Це викликає необхідність їх простого, а при нарощуванні виробництва і розширеного відтворення. Головним джерелом відтворення основних засобів виступають капітальні вкладення.

**Капітальні вкладення** представляють собою інвестиції в основний капітал, в тому числі витрати на нове будівництво, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння діючих підприємств, придбання машин, обладнання, інструменту, інвентарю, проектно-вишукувальні роботи та інші витрати. За рахунок капітальних вкладень проводиться відновлення як вибулих основних фондів, так і придбання необхідних для розширеного відтворення додаткових засобів праці.

За способом участі у виробничому процесі вони підрозділяються на виробничі і невиробничі. Капітальні вкладення виробничого призначення – це витрати, пов'язані з виробництвом продукції. До них відносяться витрати на придбання тракторів, комбайнів, сільськогосподарських машин і устаткування, робочої і продуктивної худоби, закладку багаторічних насаджень, а також на будівництво будівель і споруд виробничого призначення. Капітальні витрати на формування основного стада здійснюються частково за рахунок коштів, виручених від реалізації вибракерованої продуктивної і робочої худоби.

До складу невикористаних капітальних вкладень включають витрати на будівництво житла, будівель культурно-побутового призначення, охорони здоров'я, освіти. Капітальні вкладення невикористаного призначення необхідні для відтворення основних фондів, пов'язаних із розвитком соціальної інфраструктури підприємства. Таким чином, вони побічно впливають на кінцеві результати сільськогосподарського виробництва. Знос на невикористані основні фонди нараховується, але амортизаційний фонд по ним не формується, і відповідно, не включається до собівартості продукції. Тому невикористані капітальні вкладення фінансуються за рахунок прибутку, кредитів та ін.

Капітальні вкладення за економічною сутністю – це майбутні основні фонди. Вони представляють собою витрати на створення певних об'єктів до їх здачі в експлуатацію. Тому на капітальні вкладення амортизація не нараховується.

Прийнято розмежовувати поняття сукупні капітальні вкладення і питомі капітальні вкладення. Обсяг всіх капітальних вкладень за певний період становить сукупні або загальні капітальні вкладення. Питомі капітальні вкладення – це сума капітальних вкладень в розрахунку на одиницю сільськогосподарської продукції, або на гектар земельних угідь, або на одне скотомісце чи одну голову худоби. За 2010-2014 рр. сукупні капітальні інвестиції в сільське господарство в поточних цінах зросли на 62,6%, тоді як загалом по всіх видах економічної діяльності в країні – тільки на 16,1 %. (див. табл. 11.1). Основними напрямками використання капітальних вкладень у сільськогосподарське виробництво є:

- будівництво та реконструкція об'єктів виробничого і невикористаного призначення;
- придбання обладнання та інвентарю;
- придбання тракторів, комбайнів, сільськогосподарських машин, транспортних засобів;
- формування основного стада худоби;
- закладка садів, ягідників, виноградників;
- заходи по покращенню земель (без споруд);
- розширення існуючих та розвиток нових виробництв.

У структурі капітальних вкладень сільського господарства найбільшу питому вагу займають витрати на будівництво об'єктів виробничого і соціального призначення, придбання техніки, транспортних засобів.

Залежно від спеціалізації агропідприємств частка цих витрат суттєво змінюється. Так, у підприємствах, що спеціалізуються на виробництві зерна, значну питому вагу займають витрати на придбання тракторів, комбайнів, спеціалізованих машин, а також вкладень на будівництво зернохосовищ, токів, складів та ін. У господарствах з високою питомою вагою продукції тваринництва в структурі товарної продукції значні капітальні вкладення припадають на тваринницькі будівлі, продуктивну худобу, приміщення та ємності для зберігання і приготування кормів тощо.

Особливістю капітальних вкладень в сільське господарство є те, що ефект від них проявляється не відразу, на відміну від поточних вкладень, а після їх освоєння і введення в експлуатацію. Капітальні вкладення характеризуються значними розмірами сум, які необхідні для будівництва виробничих об'єктів або для придбання техніки. Окупність капітальних вкладень в сільське господарство досить низька, отже, прийняття рішення щодо конкретних інвестицій вимагає ретельного економічного аналізу ефективності їх використання.

### 11.3. Інновації та інноваційний розвиток підприємства

**Інновації** (від англ. **innovation** – зміна, відновлення) – це кінцевий результат інноваційної діяльності, у вигляді нового чи удосконаленого продукту або технологічного процесу, який наділено якісними перевагами при використанні та проектуванні, виробництві, збуті, використовується у практичній діяльності та має суспільну перевагу.

Відповідно до законодавства, інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери. Класифікація інновацій відображена в табл. 11.6.

Таблиця 11.6

#### Класифікація інновацій

Ознака класифікації	Види інновацій
За результатами	Наукові, технічні, конструкторські, виробничі, інформаційні
За темпами впровадження	Стрибкоподібні, швидкі, зростаючі, уповільнені, затухаючі
За масштабами	Глобальні, транснаціональні, регіональні, місцеві
За результативністю	Зростаючі, високі, низькі, стабільні
За характером ефективності	Фінансові, бюджетні, економічні, соціальні
За розповсюдженням	Одиничні, дифузійні
За охопленням очікуваної частини ринку	Локальні, системні, стратегічні
За глибиною внесених змін	Радикальні (базові), покращуючі, модифікаційні
За місцем у виробничому процесі	Сировинні, технологічні, продуктові

Інновації можна також розглядати як вкладення інвестиційного капіталу в нововведення, які призводять до кількісних або якісних змін в підприємницькій діяльності. Інноваціям передують науково-виробнича діяльність, пов'язана з появою нововведення.

В залежності від призначення інновацій в їх складі виділяються:

- *товарні інновації* – введення нового продукту;
- *техніко-технологічні інновації* – нові технології, машини, устаткування, джерела енергії, конструкційні матеріали, технологічне устаткування тощо;
- *організаційні інновації* – нові методи і форми організації всіх видів діяльності підприємств, удосконалення організаційної структури керуючої й керованої підсистеми підприємств, удосконалення організації праці та організації використання всіх видів ресурсів на підприємствах;
- *економічні інновації* – методи господарського управління виробництвом через реалізацію функцій прогнозування і планування, фінансування, ціноутворення, мотивації та оплати праці, оцінки результатів діяльності;
- *маркетингові інновації* – створення нового ринку товарів або послуг, освоєння нового джерела постачання сировини або нового каналу реалізації товару;
- *управлінські інновації* – удосконалення управління підприємствами шляхом більш ефективного виконання управлінських функцій, поліпшення використання методів управління та інших складових системи менеджменту підприємства;
- *соціальні інновації* – різні форми активізації людського чинника (професійна підготовка й підвищення кваліфікації персоналу, передовсім керівного складу всіх рівнів; стимулювання творчої діяльності; поліпшення умов і постійне підтримування високого рівня безпеки праці; охорона здоров'я людини і охорона довкілля; створення комфортних умов життя тощо);
- *екологічні інновації* – впровадження заходів щодо охорони навколишнього середовища;
- *юридичні інновації* – нові і змінені закони та різноманітні нормативно-правові документи, що визначають і регулюють усі види діяльності підприємств та організацій.

**Сільськогосподарські (аграрні) інновації** – це реалізація в господарській практиці результатів досліджень та розробок у вигляді нових сортів, порід та гібридів тварин, кросів птахів, штамів мікроорганізмів, нових та покращених продуктів харчування, матеріалів, марок та модифікацій нової техніки, нових технологій в рослинництві, тваринництві та переробній промисловості, хімічних та біологічних препаратів, нових форм організації та управління, нових підходів до соціальних послуг, економічні розробки (документально оформлені методики, різні рекомендації тощо), які дозволяють підвищити ефективність виробництва.

Особливістю впровадження інновацій в аграрному секторі економіки є: різноманітність видів сільськогосподарської продукції та відмінності в технологіях їх виробництва; значна диференціація по регіонах і технологічна залежність виробництва від природних умов; відокремленість виробників від наукових установ; нерозробленість організаційно-економічних механізмів

трансферу новацій в інновації; різноманіття організаційних форм сільськогосподарської діяльності.

На відміну від багатьох галузей, в агропромисловому комплексі, а тим більше, у самому сільському господарстві, практично відсутні інновації, що спрямовані на створення нових видів продукції. З упровадженням новацій у галузь види продукції, як правило, не змінюються, тільки набувають покращених властивостей. Натомість, в АПК переважають інновації, спрямовані на створення нових процесів, які мають місце у випадках зміни технології виробництва певного виду продукції, створення нового технологічного обладнання, нових засобів технологічного оснащення (технологічні інновації).

В ринковій економіці основна маса інновацій реалізується підприємницькими структурами як засіб вирішення виробничих, комерційних завдань, як надзвичайно важливий фактор забезпечення стабільності їх функціонування, економічного зростання і конкурентоздатності. Інновації орієнтовані на ринок, на конкретного споживача або потребу. Специфічний зміст інновацій складають зміни, а головною функцією інноваційної діяльності є функція зміни.

Інноваційний процес охоплює цикл від виникнення ідеї до її практичної реалізації. **Інноваційний процес** – це неперервна реалізація дій, спрямованих на використання результатів науково-технічної діяльності для забезпечення прогресивних, якісних змін, що безперервно виникають в часі та просторі у складній виробничо-господарській системі. Інновації пропонуються, відбираються і впроваджуються свідомо та цілеспрямовано на основі системно-процесного підходу, ґрунтуються на вітчизняних і світових результатах науково-технічного прогресу, власних інноваційних ідеях, технологіях. Інноваційний процес у сільському господарстві, порівняно з іншими галузями, характеризується тривалими термінами розробок і апробації.

Інноваційний процес у інвестиційному середовищі проходить такі стадії:

- сертифікація (патентування) ідеї;
- наукове і техніко-економічне обґрунтування нового продукту або технології;
- експериментальне освоєння зразків;
- доведення до промислового виробництва;
- одержання нового продукту у необхідному обсязі для його комерціалізації.

Інновації створюються в результаті інноваційної діяльності. **Інноваційна діяльність** – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. Вона містить наступні етапи:

- створення інновацій (на основі фінансування фундаментальних, прикладних та експериментальних досліджень, розробка та проектування);

- поширення інновацій (на основі реалізації науково-технічних програм);
- освоєння інновацій (на основі випуску та розповсюдження нових видів техніки та технологій тощо).

Інноваційна діяльність передбачає підготовку, обґрунтування, освоєння та контроль за впровадженням нововведень. Інноваційна діяльність на підприємстві може здійснюватися у наступних видах (рис. 11.1):

- впровадження нових виробів і технологій, які не є результатом власних розробок;
- участь в інноваційній діяльності спільно з іншими організаціями;
- спеціалізована діяльність підприємства як новатора.

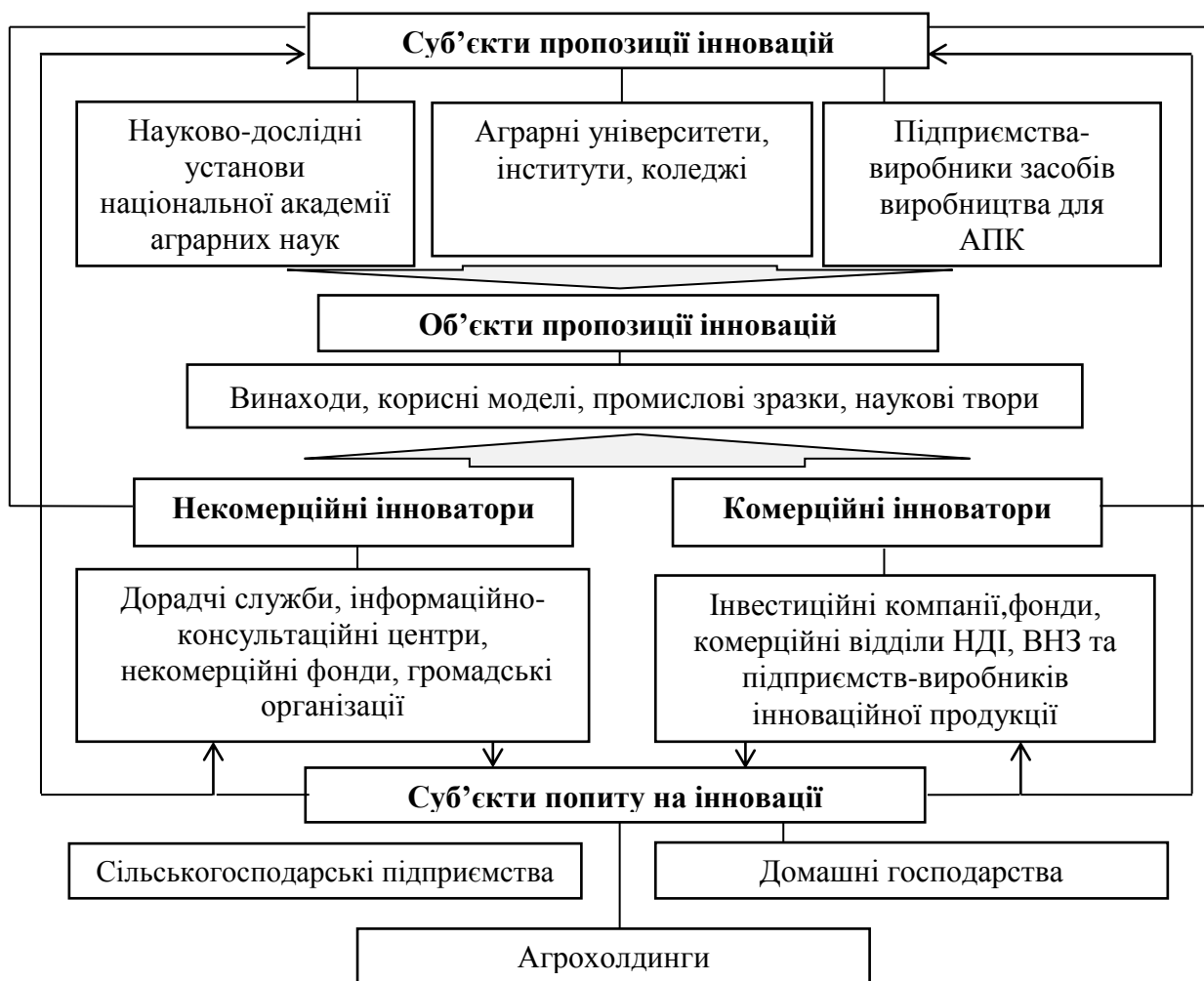


Рис.11.1. Суб'єкти та об'єкти попиту і пропозиції аграрних інновацій

Перший етап інноваційної діяльності – *створення інновацій* – реалізують переважно науково-дослідні установи АПК. Це вимагає розв'язання наступних питань: виділення коштів на розробку новацій, проведення фундаментальних і прикладних досліджень, визначення об'єктів інтелектуальної власності, виробництва й реалізації наукоємної продукції, впровадження нововведень у виробництво.

В даному напрямку важливо забезпечити скорочення термінів створення інновацій, підвищення рівня новизни й забезпечення ефективності інновацій. Актуальним є вирішення питання організації оперативного трансферу інновацій сільгоспвиробникам. Зазвичай вважається, що на етапі створення інновацій держава повинна повністю забезпечити фінансування фундаментальних досліджень, а прикладні проекти, орієнтовані на конкретні запити ринку, можуть фінансуватися як за рахунок державних, так і приватних джерел.

*Етап поширення* інновацій реалізують переважно органи управління АПК разом з розробниками нововведень. На даному етапі ключового значення набувають менеджмент, пошук джерел фінансування та інформаційне забезпечення суб'єктів агропромислового виробництва. Відтворення новацій у сільському господарстві здійснюють насінницькі господарства, племінні заводи, машинобудівні підприємства, біологічні фабрики.

Необхідно визнати, що інноваційна діяльність сільськогосподарських підприємств в основному пов'язана із з *етапом освоєння* інновацій. Це передбачає визначення джерел фінансування освоєння інновацій та формування відповідного організаційно-економічного механізму впровадження інновацій товаровиробником. Впровадження розробок у виробництво здійснюється за ініціативою суб'єктів підприємницької діяльності з метою досягнення комерційних вигод.

Інноваційна діяльність є важливою складовою системи заходів щодо прискорення розвитку сільського господарства, підвищення його конкурентоспроможності й ефективності. Нині інноваційна діяльність у сільському господарстві суттєво уповільнилася, скоротилися чисельність науковців, що є наслідком погіршення умов державного фінансування наукової діяльності. Кількість виконаних наукових розробок у галузі сільськогосподарських наук загалом зросла (табл. 11.7), але створення нових видів виробів, нових технологій та нових видів матеріалів поступово скорочується.

Таблиця 11.7

**Виконані наукові та науково-технічні роботи у галузі сільськогосподарських наук в Україні, одиниць**

Види робіт	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. від 2010 р.,	
						+/-	%
Науково-технічні роботи, усього	3825	3964	4379	5066	6055	2230	58,3
у т. ч. зі створення:							
нових видів виробів	410	333	224	311	187	-223	-54,4
нових технологій	914	847	734	773	600	-314	-34,4
нових видів матеріалів	109	135	71	49	34	-75	-68,8
нових сортів рослин, порід тварин	525	518	471	703	2123	1598	304,4
нових методів, теорій	864	853	822	946	1354	490	56,7
інші	1003	1278	2057	2284	1757	754	75,2

Створення саме цих новацій вимагає значного часу та значного фінансування. Крім того, економічні відносини між наукою та виробництвом недостатньо налагоджені, повільно впроваджуються у виробництво наукові розробки. Низький рівень затребуваності результатів аграрної науки сільськогосподарським виробництвом закономірно призводить до зниження якості її функціонування.

Аграрна наука залишилася відірваною від сільськогосподарського виробництва та слабо комерціалізованою, що суперечить світовому досвіду. У розвинутих країнах аграрна наука є найбільш комерціалізованим сектором наукових досліджень.

Оновлення сільськогосподарського виробництва новими сортами, технікою, технологіями стримують також недостатня (нестабільна) платоспроможність сільськогосподарських товаровиробників. Але навіть за наявності інвестиційних ресурсів, які можуть бути направлені на інновації, у аграрних підприємств часто є відсутньою відповідна мотивація до інноваційної діяльності – виробники не впевнені у перспективах отримання додаткового прибутку за допомогою впровадження інновацій, особливо, коли мова йдеться про довготривалі наукомісткі проекти, про проекти з тривалим терміном окупності.

Інноваційний шлях розвитку є ризикованим та тривалим, він вимагає стабільних умов діяльності і гарантій збереження бізнесу. З огляду на це нині в Україні інноваційну активність виявляє незначна частка аграріїв та інших підприємств (табл. 11.8).

Таблиця 11.8

### Інноваційна активність в Україні

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат	Напрями інноваційної активності					
			дослідження і розробки	у тому числі		Придбання інших зовнішніх знань	Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	Інші витрати
				внутрішні НДР	зовнішні НДР			
			млн грн					
2010	13,8	8045,5	996,4	818,5	177,9	141,6	5051,7	1855,8
2011	16,2	14333,9	1079,9	833,3	246,6	324,7	10489,1	2440,2
2012	17,4	11480,6	1196,3	965,2	231,1	47,0	8051,8	2185,5
2013	16,8	9562,6	1638,5	1312,1	326,4	87,0	5546,3	2290,9
2014	16,1	7695,9	1754,6	1221,5	533,1	47,2	5115,3	778,8
			у % до підсумку					
2010	x	100	12,4	10,2	2,2	1,8	62,8	23,0
2011	x	100	7,5	5,8	1,7	2,3	73,2	17,0
2012	x	100	10,4	8,4	2,0	0,4	70,1	19,1
2013	x	100	17,1	13,7	3,4	0,9	58,0	24,0
2014	x	100	22,8	15,9	6,9	0,6	66,5	10,1



Загалом в країні інноваційно активними є тільки 16-17 % підприємств, причому затрати на інновації поступово скорочуються. Головною причиною низької інноваційної активності вітчизняних виробників вважається відсутність економічних механізмів зацікавленості у впровадженні новацій у виробництво. Технічний рівень вітчизняних нововведень у виробництво знижується, впроваджуються в основному нововведення, які не потребують значних фінансових витрат.

Головним чином кошти вкладаються в придбання інноваційних машин, обладнання та програмне забезпечення. В 2014 р. зросла частка досліджень і розробок, але на 70-80 % – це внутрішні НДР. В середньому за 2010-2014 рр. тільки 3,3 % загальних витрат на інновації витрачалося на зовнішні НДР, тобто НДР, які виконувалися на замовлення підприємств сторонніми організаціями, переважно науковими установами.

Підприємства віддають перевагу придбанню вже готових знань чи техніки та технології. А для вітчизняної науки, вітчизняних інновацій найбільш «вузьким» місцем інноваційного процесу є саме експериментальне освоєння зразків та доведення їх до промислового виробництва, хоча б малосерійного. Для отримання якісної експериментальної розробки в сфері техніки чи технології потребуються значні кошти, яких недостатньо у наукових установах та ВНЗ, а підприємства-виробники не завжди готові ризикувати інвестувати у розробки вчених, що виконані не за замовленням підприємств, які збираються використовувати ці інновації у виробничому процесі.

Інноваційну діяльність підприємства проводять в основному самостійно через обмежені фінансові можливості для вирішення науково-технологічних проблем. Серед джерел фінансування інновацій переважають власні кошти, лише обмежена кількість підприємств користується кредитом та коштами державного бюджету (табл. 11.9).

Таблиця 11.9

### Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні

Роки	Загальна сума витрат	у тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інших джерел
		млн грн			
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3
2014	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8
		у % до підсумку			
2010	100	59,3	1,1	30	9,6
2011	100	52,9	1,1	0,4	45,6
2012	100	63,9	1,9	8,7	25,5
2013	100	72,9	0,3	13,1	13,7
2014	100	85,0	4,5	1,8	8,7

Серед статей видатків домінують машини, обладнання, поголів'я тварин, також витрачаються значні кошти на оборотні засоби (насіння, добрива). У рослинницьких господарствах запроваджуються продуктові інновації (насіння, пестициди, добрива) та спеціалізована техніка (переважно іноземна).

Слабкий рівень маркетингу вітчизняних прикладних наукових розробок, низька концентрація і спеціалізація науково-виробничої бази, слабе державне фінансування привели до часткової втрати впливу вітчизняної науки на розвиток традиційних сегментів агропромислового виробництва, а в деяких, особливо сучасних високотехнологічних, – повний програш іноземним технологіям і їх провайдерам.

Підприємства націлені на отримання швидкого ефекту від інновацій, тому вони орієнтуються на вже готові розробки, доведені до стадії виробничого споживання, із відповідним інформаційним та сервісним обслуговуванням. Одночасно ці розробки повинні мати позитивну історію продажу та виробничого використання, інакше більшість підприємств не стане ризикувати з впровадженням інновацій.

Вказані умови вітчизняні наукові установи та підприємства-виробники інноваційної продукції забезпечити часто не можуть, тому підприємства АПК звертаються до вже готової інноваційної продукції закордонного виробництва, відповідно, зарубіжні товари поступово витісняють з внутрішнього ринку національну наукомістку продукцію. Як наслідок, технологічний розвиток вітчизняного АПК все більшою мірою починає залежати від інтелектуальної продукції інших країн, погіршується стан вітчизняної наукової діяльності та її інфраструктури.

Нерозвиненість інноваційної інфраструктури та низька її якість зумовлюють високі трансакційні витрати, пов'язані з пошуком інформації про інноваційні розробки та партнерів у сфері комерціалізації технологій і винаходів, захистом прав інтелектуальної власності, несумлінною конкуренцією у цій сфері.

Швидко втрачаються можливості розвивати належним чином наукові дослідження, оперативно впроваджувати їх результати в практику, реагувати на світові науково-технологічні досягнення та ефективно використовувати їх у національних інтересах. Значна частина вітчизняних товарів не відповідає рівню сучасного наукового та технологічного забезпечення, що зумовлює їх неконкурентоспроможність як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

Крім того, вітчизняні підприємства нерідко не мають достатнього інвестиційного попиту на інновації у зв'язку із відсутністю відповідної мотивації у власника на отримання комерційного ефекту – якщо інновація не призводить до значного та якнайшвидшого зростання прибутковості, то вона, переважно, відхиляється.

На сьогодні в інноваційній сфері АПК сформувались перешкоди на шляху здійснення інноваційної діяльності через обмежене фінансування, значні втрати кадрового науково-інноваційного потенціалу, недостатній

розвиток патентної діяльності, неефективне державне управління інноваційною діяльністю, відсутність модернізаційних перетворень в аграрному секторі, недостатню інтеграцію вітчизняних підприємств та наукових установ у світогосподарські процеси, низький рівень інноваційної культури та нерозвиненість інформаційної структури.

Інноваційний шлях є єдиною альтернативою подальшого розвитку агропромислового виробництва. Для переходу до нього необхідним є прийняття відповідної стратегії, формування інноваційної та інституційних умов, які мали б формувати мотиви до інновацій та забезпечувати їх високий рівень ефективності для всіх учасників інноваційного процесу.

Інноваційний розвиток аграрних підприємств має охоплювати всі підрозділи підприємства та його напрями розвитку: впровадження нових технологій і підвищення якості виробленої продукції, комплексної механізації та автоматизації виробництва, удосконалення організації виробництва, праці і управління тощо. Інноваційний розвиток передбачає узгодженість у часі та просторі всіх стадій процесу – науки, виробництва та збуту.

Основним завданням інноваційного розвитку є забезпечення прискорення впровадження у виробництво перерахованих вище елементів у рамках стратегічних та поточних планів. Комплексне планування розвитку й підвищення ефективності діяльності повинні знаходити висвітлення в бізнес-плані розвитку підприємства, показниках ефективності виробництва та планах капітальних вкладень і капітального будівництва.

План інноваційного розвитку підприємства та його організації виробництва повинен охоплювати наступні основні питання:

- впровадження прогресивних технологій, механізації й автоматизації виробництва;
- вдосконалення планування, організації, контролю та управління підприємством;
- впровадження прогресивних форм організації праці;
- капітальний ремонт та модернізація основних засобів;
- заходи щодо економії сировини, матеріалів та всіх енергетичних ресурсів;
- науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи;
- основні техніко-економічні показники рівня виробництва та продукції, що випускається.

При вирішенні питань, пов'язаних з інноваційним розвитком виробництва, підприємці мають керуватися принципом економічних переваг, тобто інновація може бути прийнята підприємством до впровадження тільки за умови отримання більшого ефекту та ефективності порівняно з базовим варіантом.

На сьогодні в АПК України головними напрямками інноваційного розвитку є:

- підвищення ролі наукових та технологічних факторів у подоланні кризових явищ у соціально-економічному розвитку сільських територій;

- створення ефективних механізмів збереження, розвитку та ефективного використання національного науково-технологічного потенціалу;
- технологічне переобладнання і структурна перебудова виробництва в АПК з метою нарощування випуску продукції, конкурентоспроможної на світовому та внутрішньому ринках;
- збільшення експортного потенціалу за рахунок зростання наукоємності виробництва;
- удосконалення селекційної роботи, широке використання біотехнології в сільськогосподарському виробництві;
- розробка прогресивної системи ведення сільського господарства, яка сприяє збереженню і підвищенню родючості ґрунту;
- розробка і впровадження системи управління врожайністю сільськогосподарських культур;
- створення нових зрошуваних земель, реконструкція і модернізація існуючих меліоративних споруд;
- конструювання і виготовлення дослідних зразків машин та інших засобів виробництва для обробки та збирання сільськогосподарських культур.

#### 11.4. Оцінювання ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності

Для оцінки ефективності інвестицій використовується комплекс показників. Найширшого застосування в практиці оцінки інвестиційних проектів набули такі фінансово-економічні показники, як чиста поточна вартість, грошовий потік, строк окупності, норма прибутку.

Зазначені показники умовно можна поділити на дві групи: недисконтовані (прості) й узагальнюючі (інтегральні). Недисконтовані – це показники, що розраховуються не за весь строк життя інвестицій (період повного обороту активної частини основних виробничих фондів), а лише на один рік на основі недисконтованих на фактор часу даних. До них відносять строк окупності та норму інвестиційного прибутку.

**Строк окупності** – це такий період, який необхідний для відшкодування капітальних вкладень (або інвестицій) прибутком, одержаним завдяки здійсненню цього проекту. Його визначають за формулами:

$$T = \frac{KB}{\Pi}; T = \frac{I}{\Pi},$$

де T – строк окупності;

KB – капітальні вкладення, тис. грн;

I – інвестиції, тис. грн;

Π – прибуток, що визначається як різниця між одержаним прибутком від реалізації продукції (послуг), виробленої в тому

числі і завдяки проекту, і податком на прибуток та сплаченими процентами за кредит, тис. грн.

Якщо капітальні вкладення або інвестиції здійснюються додатково в уже існуюче виробництво з метою його розширення, модернізації тощо, то строк окупності визначають за формулами:

$$T = \frac{\Delta KB}{\Delta П}; T = \frac{\Delta I}{\Delta П},$$

де  $T$  – строк окупності;

$\Delta KB$  – додаткові капітальні вкладення – додаткові до тих, що вкладалися до даного проекту, тис. грн;

$\Delta I$  – додаткові інвестиції – додаткові до тих, що вкладалися до даного проекту, тис. грн;

$\Delta П$  – додатковий прибуток – різниця між прибутком отриманим після реалізації проекту і прибутку, отриманого до реалізації проекту, тис. грн.

Термін окупності виражається в тих одиницях періоду (роках, місяцях), за який отримується прибуток (чи додатковий прибуток), що взято для розрахунків.

Якщо вироблена продукція не набуває безпосереднього товарного вираження і реалізується як складова іншого виробу, а є потреба в оцінці додаткових капітальних вкладень чи інвестицій, що забезпечують виробництво такої продукції, то можна використати наступні формули:

$$T = \frac{\Delta KB}{\Delta C}; T = \frac{\Delta I}{\Delta C},$$

де  $\Delta C$  – зниження собівартості продукції, це – різниця між собівартістю продукції, що отримана після реалізації проекту і собівартості, отриманої до реалізації проекту, тис. грн.

Строк окупності може визначатися також з врахуванням амортизаційних відрахувань

$$T = \frac{KB}{П + A}; T = \frac{I}{П + A};$$

$$T = \frac{\Delta KB}{\Delta П + \Delta A}; T = \frac{\Delta I}{\Delta П + \Delta A},$$

де  $A$  – амортизаційні відрахування на основні фонди, тис. грн;

$\Delta A$  – амортизаційні відрахування на основні фонди, введені в дію в результаті реалізації проекту, тис. грн.

Строк окупності, розрахований з амортизаційними відрахуваннями є коротшим від строку окупності, розрахованого тільки за прибутком. Він показує реальний термін повернення вкладених коштів, а розмір грошового потоку (прибуток разом з амортизаційними відрахуваннями) дозволяє оцінити можливості якнайскорішого погашення кредитів.

Переваги показника строку окупності капіталовкладень та інвестицій полягають у тому, що він простий для визначення і має чіткий економічний зміст. Проте цей показник не враховує динаміки зміни в часі цінності одержуваних доходів, а також не дає відповіді на питання про ефективність проекту після досягнення строку окупності. Тому його доцільно використовувати лише як допоміжний засіб для оцінки ступеня вигідності певного варіанта інвестицій.

Аналогічну роль відіграє і такий недисконтований показник, як норма **інвестиційного прибутку**. Цей показник визначається як обернений до строку окупності, іноді носить назву «ефективність капітальних вкладень (або інвестицій)»:

$$E = \frac{П}{КВ}; E = \frac{П}{І}; E = \frac{\Delta П}{\Delta КВ}; E = \frac{\Delta П}{\Delta І};$$

$$E = \frac{П + А}{КВ}; E = \frac{П + А}{І}; E = \frac{\Delta П + \Delta А}{\Delta КВ}; E = \frac{\Delta П + \Delta А}{\Delta І} .$$

Схожим показником з нормою інвестиційного прибутку є розрахунок додаткового випуску продукції на 1 грн інвестицій, що розраховується за формулою:

$$E = \frac{\Delta ВП}{\Delta КВ}; E = \frac{\Delta ВП}{\Delta І} ,$$

де E – ефективність інвестицій (капітальних вкладень);  
 ΔВП – додаткова валова продукція.

Ці показники можуть розраховуватися за кожний окремо взятий рік і в середньому за всі роки окупності капіталовкладень. Якщо інвестиційний прибуток за роками стабільний або коливається не істотно (в межах 3-5 %), норму інвестиційного прибутку можна визначати за один рік.

В іншому разі, коли неможливо вибрати звичайний рік з «нормальною» величиною інвестиційного прибутку, виправдано визначати *середньорічну норму цього прибутку*.

Про ефективність інвестицій дозволяє говорити порівняння рівня цього показника з фактично досягнутою на підприємствах галузі нормою прибутку (відношення прибутку до середньорічної вартості основних і оборотних фондів) і процентною ставкою за довгостроковий кредит. Якщо середньорічна норма інвестиційного прибутку перевищує згадані показники, проект вважається ефективним

Вихідні дані для розрахунку інвестиційного прибутку можуть бути не досить точними через невизначеність майбутнього. Як наслідок, інвестиційний прибуток також буде неточним. Адже в майбутньому періоді для підприємства може змінитися кон'юнктура ринку на ресурси, а також попит і пропозиція на товари. Це призведе до змін обсягу витрат на виробництво, обсягу продажу і рівня цін на продукцію, і нарешті, до зміни інвестиційного прибутку. Ця невизначеність може бути посилена, крім згаданих причин, інфляційними процесами, змінами в технології, непередбаченим моральним старінням обладнання тощо.

Тому, по-перше, необхідно ретельно підходити до обґрунтування обсягу продажу, грошової виручки від реалізації продукції, виробничих та інвестиційних витрат; по-друге, оцінити ступінь ризику при виконанні інвестиційного проекту в умовах ринкової невизначеності, яка має місце при прийнятті перспективних рішень.

Інноваційний ризик – це вимірна вірогідність (загроза) втрати, щонайменше частини своїх ресурсів, недоотримання або втрати запланованих доходів (прибутку) від інноваційного проекту або появи додаткових видатків і/або протилежне – можливість отримання значних вигід (доходів) порівняно із запланованими внаслідок здійснення інноваційної діяльності в умовах невизначеності.

Аналіз ефективності капіталовкладень має ґрунтуватися на оцінці грошей у часі, бо одна гривня, одержана сьогодні, є дорожчою за гривню, яка буде отримана у майбутньому. Основні причини:

- інфляція, під дією якої гроші знецінюються;
- втрата економічної вигоди при невикористанні готівки;
- нерівномірність отримання доходів по рокам існування проекту.

Існують два методи зіставлення інвестицій у часі – **метод складних процентів і дисконтування**. Перший дає можливість оцінити наявні гроші в майбутньому. Кількісно ця оцінка залежить від двох факторів – процентної ставки і періоду, на який ведеться розрахунок. Безпосередньо визначити майбутню вартість грошей можна за формулою:

$$ВГ_{\text{м}} = ВГ_{\text{п}} \cdot (1 + i)^n ,$$

де  $ВГ_{\text{м}}$  – майбутня вартість грошей;

$ВГ_{\text{п}}$  – поточна вартість грошей;

$i$  – процентна банківська ставка за певний період (місяць, квартал, рік);

$n$  – число періодів (місяців, кварталів, років).

Якщо підприємство поклато в банк 100 тис. грн при банківській ставці 15 %, то через чотири роки на його рахунок буде  $100 (1 + 0,15)^4 = 174,9$  тис. грн. Якби ці гроші не були покладені в банк, а були інвестовані в купівлю матеріалів для майбутнього будівництва, їх вартість не зменшилася б, але вони не принесли б додаткового доходу. Але якщо уявити, що зазначена сума коштів не була покладена в банк і не інвестувалася, через чотири роки,

враховуючи інфляційні процеси, вартість цих грошей з позицій їх купівельної спроможності зменшується пропорційно темпу інфляції.

Наприклад, на основі діагностики сучасного стану ґрунтообробної техніки спеціалісти підприємства прийшли до висновку, що через три роки її потрібно буде замінити новим комплексом машин орієнтовною вартістю 800 тис. грн. Керівництву потрібно знати, чи буде підприємство мати достатньо власних коштів для цього, чи доведеться брати певну суму в кредит, коли відомо, що на початку звітного періоду підприємство поклато на депозит 160 тис. грн під 15 % річних і далі щорічно воно в змозі виділяти по 50 тис. грн та вкладати їх у банк під цей відсоток.

Для визначення майбутньої вартості грошей використовується вказана формула. Для грошей, покладених на початку звітного року,  $n=3$  рокам, для грошей, які будуть покладені на депозит на початку другого року,  $n=2$  і на початку третього –  $n=1$ . Тоді майбутня вартість грошей, покладених на початку звітного року, становитиме  $160 \cdot (1 + 0,15)^3 = 243,3$  тис. грн, на початку другого –  $50 \cdot (1 + 0,15)^2 = 66,1$  тис. грн і на початку третього –  $50 \cdot (1 + 0,15)^1 = 57,5$  тис. грн. Отже, на кінець третього року підприємство матиме вільних грошей 366,9 тис. грн ( $243,3 + 66,1 + 57,5$ ). Отже, для закупівлі ґрунтообробної техніки підприємству потрібно буде брати кредит на суму 433,1 тис. грн ( $800,0 - 366,9$ ).

Метод **дисконтування** застосовується в тому разі, коли є необхідність знати, яку суму коштів потрібно вкласти в даний час, щоб отримати необхідну суму грошей у майбутньому. Іншими словами, за його допомогою визначається поточна цінність грошей, коли відома їх майбутня цінність:

$$ВГ_n = \frac{ВГ_m}{(1 + i)^n},$$

де  $ВГ_n$  – поточна вартість грошей;

$ВГ_m$  – майбутня вартість грошей;

$i$  – процентна банківська ставка за певний період (місяць, квартал, рік);

$n$  – число періодів (місяців, кварталів, років).

Найважливішим інтегральним фінансово-економічним показником, що дає змогу оцінити ефективність проекту протягом усього економічного строку життя інвестицій, є показник **чистої поточної вартості**. Він визначається як різниця між сукупними доходами (сукупний грошовий потік) і сукупними витратами (сукупний грошовий відтік), взятими за весь період економічного життя інвестицій і дисконтованими в кожному році на фактор часу. В спрощеному вигляді:

$$ЧПВ = \sum_{t=1}^n \frac{ГП(t)}{(1 + d)^t} - I,$$

де ЧПВ – чиста поточна вартість;



ГП – грошовий потік (за місяць, квартал, рік);  
d – ставка дисконтування (за місяць, квартал, рік);  
n – число періодів (місяців, кварталів, років);  
I – обсяг інвестицій, всього.

Вузловим питанням визначення ЧПВ є вибір дисконтної ставки. Як правило, дисконтна ставка береться на рівні фактичної процентної ставки на довгостроковий кредит на ринку капіталів. Таке рішення справедливе, якщо джерелом фінансування інвестицій є лише кредит. Якщо підприємство, крім кредиту, використовує власний капітал, що забезпечує одержання вищої норми прибутку порівняно з процентною ставкою на довгостроковий кредит, дисконтна ставка розраховується як середньозважена величина від частки кожного з джерел інвестування. Дисконтна ставка повинна бути не меншою за рівень доходності на одиницю авансованого капіталу, нижче за який підприємство вважає недоцільним інвестувати свої кошти у відповідний проект.

За нестабільної економіки дисконтна ставка може збільшуватися порівняно з фактичним рівнем процентної ставки на довгостроковий кредит і досягнутої підприємством норми прибутку на власний капітал з тим, щоб врахувати темп інфляції.

Якщо ЧПВ має позитивне значення, це свідчить, що рентабельність інвестицій перевищує прийняту в розрахунках дисконтну ставку. Такий проект вважається ефективним. Ступінь ефективності тим вищий, чим більший розмір ЧПВ. За умови, що ЧПВ дорівнює нулю, рентабельність проекту збігається з рівнем дисконтної ставки, і він вважається прийнятним для практичного застосування. Коли ЧПВ має від'ємне значення, рентабельність інвестицій нижча за дисконтну ставку, що є свідченням неефективності цього варіанта капіталовкладень і підставою для відмови від нього.

Інноваційна діяльність передбачає вкладання коштів у створення або вдосконалення нових конкурентоспроможних технологій, продуктів чи послуг, пошук організаційно-технічних рішень виробничого, адміністративного, комерційного характеру для покращення структури та якості виробничої і соціальної сфер. Оскільки вкладення коштів – це інвестування, то загальна ефективність інновацій може визначатися за допомогою вказаних вище недисконтованих та дисконтованих показників: терміну окупності, чиста приведена вартість тощо.

Єдиним узагальнюючим показником економічної ефективності нововведень (інновацій) служить економічний ефект, що характеризує абсолютну величину перевищення вартісної оцінки очікуваних (фактичних) результатів над сумарними витратами ресурсів за певний розрахунковий період. Але різноманітність проявів інноваційної діяльності зумовлює й різноманіття її ефектів, які потрібно оцінювати й ураховувати при обґрунтуванні інноваційних проектів, а також при виборі альтернативних варіантів.

При оцінюванні ефективності інноваційної діяльності підприємства, яке впроваджує інновації у виробництво слід враховувати такі основні види ефектів інноваційної діяльності:

- *економічний ефект* – проявляється у вигляді прямої економічної вигоди від впровадження результатів інноваційної діяльності: економії часу, отримання (зростання) прибутку, зменшення витрат тощо;
- *науково-технічний ефект* – полягає в прирості прикладних науково-технічних знань і умінь, проявляється у підвищенні організаційного та науково-технічного рівня виробництва, збільшенні частки прогресивних технологій та технологічних процесів, підвищенням рівня автоматизації, механізації й роботизації виробництва тощо;
- *соціальний ефект* – полягає у створенні більш сприятливих умов для працівників, що оцінюється за показниками покращення умов праці працівників, приросту доходів персоналу, удосконалення структури персоналу (з точки зору погляду рівня кваліфікації та ін.), покращення стану здоров'я персоналу.

До основних показників, що характеризують економічну ефективність тієї чи тієї сукупності запроваджених підприємством впродовж року (кількох років) інноваційних рішень відносяться:

- приріст обсягу виробленої продукції:

$$T_{\text{вп}} = \frac{\text{ВП}_1 - \text{ВП}_0}{\text{ВП}_0} \cdot 100 ,$$

де  $T_{\text{вп}}$  – темп приросту валової продукції, %;

$\text{ВП}_0$  – валова продукція до впровадження інновацій (натуральний обсяг чи вартісна оцінка);

$\text{ВП}_1$  – валова продукція після впровадження інновацій (натуральний обсяг чи вартісна оцінка).

- приріст продуктивності праці:

$$T_{\text{пп}} = \frac{\text{ВП}_1}{\text{ВП}_0} \cdot \frac{Ч_0}{Ч_1} \cdot 100 - 100 ,$$

де  $T_{\text{пп}}$  – темп приросту продуктивності праці, %;

$Ч_0$  – чисельність працівників до впровадження інновацій, осіб;

$Ч_1$  – чисельність працівників після впровадження інновацій, осіб.

- приріст фондоозброєності праці:

$$T_{\text{фо}} = \frac{\text{Фосн}_1}{\text{Фосн}_0} \cdot \frac{Ч_0}{Ч_1} \cdot 100 - 100 ,$$

де  $T_{\text{фо}}$  – темп приросту фондоозброєності праці, %;

$\text{Фосн}_0$  – основні виробничі фонди до впровадження інновацій, тис. грн;

$\Phi_{осн1}$  – основні виробничі фонди після впровадження інновацій, тис. грн.

- приріст фондівіддачі:

$$T_{фв} = \frac{ВП_1}{ВП_0} \cdot \frac{\Phi_{осн0}}{\Phi_{осн1}} \cdot 100 - 100,$$

де  $T_{фв}$  – темп приросту фондівіддачі, %.

- економія заробітної плати:

$$E_{зп} = (p_0 - p_1) \cdot \left(1 + \frac{H_{зп}}{100}\right) \cdot ВП_1,$$

де  $E_{зп}$  – економія заробітної плати, грн;

$p_0$  – розцінка за одиницю продукції до впровадження інновацій, грн;

$p_1$  – розцінка за одиницю продукції після впровадження інновацій, грн;

$H_{зп}$  – нарахування на заробітну плату; %.

- економія матеріалів:

$$E_m = (H_1 \cdot Ц_1 - H_0 \cdot Ц_0) \cdot ВП_1,$$

де  $E_m$  – економія матеріалів, грн;

$H_1$  – норми витрат матеріалів на одиницю продукції після впровадження інновацій, одиниць.;

$Ц_1$  – ціна одиниці матеріалу після впровадження інновацій, грн;

$H_0$  – норми витрат матеріалів на одиницю продукції до впровадження інновацій, одиниць;

$Ц_0$  – ціна одиниці матеріалу до впровадження інновацій, грн.

- економія витрат на електроенергію:

$$E_{ел} = (П_1 - П_0) \cdot T_p \cdot K_z \cdot Ц_{ел},$$

де  $E_{ел}$  – економія електроенергії, грн;

$П_1$  – встановлена потужність після впровадження інновацій, кВт;

$П_0$  – встановлена потужність до впровадження інновацій, кВт;

$T_p$  – річний фонд робочого часу обладнання, год.;

$K_z$  – коефіцієнт завантаження обладнання;

$Ц_{ел}$  – ціна однієї кВт·год. електроенергії, грн.

• економія витрат на амортизацію основних фондів, їх утримання і експлуатацію:

$$E_{ам} = \left( \frac{\Phi_{осн1} \cdot \frac{Нам_1}{100}}{ВП_1} - \frac{\Phi_{осн0} \cdot \frac{Нам_0}{100}}{ВП_0} \right) \cdot ВП_1 ,$$

де  $E_{ам}$  – економія витрат на амортизацію основних фондів, грн;  
 $Нам_1$  – норма амортизації після впровадження інновацій, %;  
 $Нам_0$  – норма амортизації до впровадження інновацій, %.

$$E_{уе} = \left( \frac{\Phi_{осн1} \cdot \frac{Нуе_1}{100}}{ВП_1} - \frac{\Phi_{осн0} \cdot \frac{Нуе_0}{100}}{ВП_0} \right) \cdot ВП_1 ,$$

де  $E_{уе}$  – економія витрат на утримання і експлуатацію основних фондів, грн;  
 $Нуе_1$  – норма витрат на утримання і експлуатацію основних фондів після впровадження інновацій, %;  
 $Нуе_0$  – норма витрат на утримання і експлуатацію основних фондів до впровадження інновацій, %.

• приріст виручки від реалізації:

$$T_{в} = \frac{РП_1 \cdot Ц_{п1} - РП_0 \cdot Ц_{п0}}{РП_0 \cdot Ц_{п0}} \cdot 100 ,$$

де  $T_{в}$  – темп приросту виручки від реалізації, %;  
 $РП_1$  – реалізована продукція після впровадження інновацій, одиниць;  
 $Ц_{п1}$  – ціна одиниці продукції після впровадження інновацій, грн;  
 $РП_0$  – реалізована продукція до впровадження інновацій, одиниць;  
 $Ц_{п0}$  – ціна одиниці продукції до впровадження інновацій, грн.

• приріст прибутку від реалізації:

$$T_{п} = \frac{РП_1 \cdot (Ц_{п1} - С_{п1}) - РП_0 \cdot (Ц_{п0} - С_{п0})}{РП_0 \cdot (Ц_{п0} - С_{п0})} \cdot 100 ,$$

де  $T_{п}$  – темп приросту прибутку від реалізації, %;  
 $С_{п1}$  – собівартість одиниці продукції після впровадження інновацій, грн;  
 $С_{п0}$  – собівартість одиниці продукції до впровадження інновацій, грн.

• приріст рентабельності:

$$\Delta P = \frac{Ц_{п1} - С_{п1}}{С_{п1}} \cdot 100 - \frac{Ц_{п0} - С_{п0}}{С_{п0}} \cdot 100 ,$$

де  $\Delta P$  – приріст рентабельності, пунктів.

Слід зауважити, що у розробника, який реалізує свої розробки (патенти, товарні марки, корисні моделі, промислові зразки, наукові твори тощо), у виробника інноваційної продукції, у посередників, які займаються перепродажем інноваційної продукції підприємствам-споживачам, економічна ефективність їх діяльності також може визначатися за наведеними показниками, але з врахуванням специфіки діяльності кожного з них.

### **Питання для перевірки знань**

1. Сутність та класифікація інвестицій.
2. Поняття інвестиційного проекту. Фактори розвитку інвестицій в сільському господарстві.
3. Принципи та джерела формування реальних інвестицій.
4. Капітальні вкладення і їх роль в розвитку підприємства.
5. Сутність та класифікація інновацій.
6. Поняття інноваційного процесу та інноваційної діяльності, її етапи.
7. Сучасні особливості здійснення інноваційної діяльності в сільському господарстві.
8. Головні напрями інноваційного розвитку АПК України.
9. Оцінка ефективності інвестицій за недисконтованими показниками.
10. Оцінка ефективності інвестицій за дисконтованими показниками.
11. Оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства.

## **Тема 12. Природокористування і природоохоронна діяльність підприємства**

*12.1. Основні принципи економіки природокористування і охорони навколишнього середовища*

*12.2. Природні ресурси і особливості їх використання в сільському господарстві*

*12.3. Сучасний стан природокористування і охорони навколишнього середовища*

*12.4. Основні напрямки екологізації сільськогосподарського виробництва та показники її ефективності*

*12.5. Удосконалення господарського механізму природокористування*

### **12.1. Основні принципи економіки природокористування і охорони навколишнього середовища**

Загальновідомо, що покращення добробуту теперішніх і майбутніх поколінь в значній мірі залежить від напрацювання стратегії і управлінських підходів для ефективного запобігання забрудненню природного середовища, ресурсозберігаючих технологій, принципів контролю і управління розвитком продуктивних сил, що передбачають раціональне використання і відтворення природних ресурсів.

Практично всі види природних ресурсів поступають для споживання після відповідної обробки, в ході якої вони набувають форму, що найбільш придатна для подальшого споживання. В результаті застосування недосконалих технологічних процесів кінцевий продукт становить менше 10% використаної сировини. Решта маси перероблених природних ресурсів в тому чи іншому вигляді поступає у відходи. Відходи у більшості випадків є токсичними, і тому стають додатковим навантаженням на біосферу, забруднюють її, порушуючи екологічну рівновагу. В кінцевому рахунку діяльність будь-якого підприємства можна представити як переробку використаної сировини, матеріалів, палива, енергії у відповідну продукцію і отримані при цьому відходи.

Навколишнє природне середовище на сучасному етапі науково-технічного розвитку стає фактором, обмежуючим подальший розвиток продуктивних сил. Саме тому в умовах нарощування негативного антропогенного навантаження на навколишнє середовище необхідно враховувати основні аспекти взаємовідносин природи і систем, до числа яких належить і підприємство:

- зростання масштабів суспільного виробництва і посилення його територіальної концентрації веде до збільшення споживання природних ресурсів;

- в результаті діяльності людини збільшується навантаження на навколишнє середовище, що проявляється в забрудненні атмосфери і водних ресурсів, ерозії ґрунтів, порушення екологічної рівноваги в природі.

Все це потребує розробки і реалізації заходів, направлених на запобігання негативних змін в стані навколишнього середовища і організації використання його елементів, що забезпечують узгодження розвитку продуктивних сил з вимогами охорони навколишнього середовища.

Сучасна екологічна політика базується на наступних принципах:

- принцип альтернативних витрат передбачає, що цінність вибраного напрямку використання ресурсів природи має бути, по меншій мірі, не нижче його альтернативних витрат, а саме цінності найкращого із інших можливих напрямків застосування ресурсів (основна ціль застосування цього принципу – плата за забруднення – покладається на його винуватця та дозволяє забезпечити раціональне використання обмежених екологічних ресурсів, заставити забруднювача компенсувати нанесений ним збиток і покрити відповідні витрати);

- використання найкращої із доступних технологій зобов'язує не просто забезпечити захист навколишнього природного середовища але й реалізувати найбільш ефективні природоохоронні технології;

- принцип стійкого розвитку передбачає включення задач охорони навколишнього середовища і екологічної безпеки як складових частин розвитку соціально-економічних систем, в тому числі і підприємства. Ще однією вимогою цього принципу є облік і балансування екологічних і сировинних потреб нинішніх та майбутніх поколінь людей;

- принцип обережності враховується у тих випадках, коли є вірогідність впливу виробничої або іншої діяльності на екологічні системи і здоров'я населення, який хоча і відокремлений в часі, але тим не менше, який може бути катастрофічним по своїм наслідкам;

- право на доступ до екологічної інформації і участь в прийманні природоохоронних рішень передбачає, що сучасне управління, в тому числі і охороною навколишнього середовища, ґрунтується на прийнятті рішень, які можуть заперечуватися різними зацікавленими групами, що переслідують в рамках даного виробничого процесу особисті цілі. Прийняття рішень тим чи іншим суб'єктом при цьому має базуватися на повній своєчасній інформації.

Розглянуті принципи вступають у протиріччя з базовим принципом вільної ринкової економіки, де основною метою підприємства є отримання прибутку, а умова функціонування – конкурентне середовище. В конкурентній боротьбі перевага підприємствами буде віддана недотриманню цих принципів (дотримання їх пов'язано з додатковими витратами).

Економіка вільного ринку при цьому нездатна забезпечити стійкий розвиток з урахуванням дотримання природоохоронних принципів. Відповідно є потреба втручання держави, яке має надати ринковій економіці соціальну орієнтацію, одночасно не порушуючи ринкових принципів. Держава створює правову базу ефективного функціонування економіки, регламентує взаємовідносини виробників і споживачів товарів (продукції) і послуг, правила їх контролю якості. Важливою складовою нормативної бази раціонального природокористування є положення, яке забезпечує економічне стимулювання дотримання нормативів природокористування в формі плати

за ресурси, субсидій, системи компенсації витрат, ліцензій, податкових пільг тощо. При розробці і здійсненні природоохоронної політики і принципів раціонального природокористування держава застосовує як адміністративно-командні, так і економічні методи управління.

Оскільки проблема взаємозалежності навколишнього середовища і розвитку має глобальний характер, то прийнято і ряд міжнародних документів, покликаних координувати зусилля світового суспільства у вирішенні цієї проблеми.

## **12.2. Природні ресурси і особливості їх використання в сільському господарстві**

Сільськогосподарське виробництво безпосередньо пов'язане з використанням природних ресурсів – землі і води, рослин і тварин. Від стану і методів використання природних факторів залежить не тільки продуктивність сільськогосподарського виробництва, а й охорона природи, що є первинним джерелом усіх виробничих процесів.

За характером участі в суспільному виробництві природні фактори поділяються на природні ресурси і природні умови. В сільському господарстві природні ресурси є основою матеріального виробництва, джерелом існування та розвитку людського суспільства. У зв'язку з цим раціональне використання і збереження природних ресурсів є невід'ємною умовою подальшого розвитку сільського господарства і складовою частиною діяльності АПК.

Негативний вплив сільськогосподарської діяльності на природне середовище відбувається внаслідок застосування хімічних засобів захисту рослин і мінеральних добрив, зрошення і осушення земель, будівництва великих тваринницьких комплексів, використання важких машин і сільськогосподарської техніки тощо.

Будь яка антропогенна діяльність призводить до погіршення якості навколишнього середовища, до виснаження природних ресурсів. Відбуваються процеси деградації ґрунту, посилюються вітрова і водна ерозія, забруднюються повітря, вода і ґрунт, погіршується мікроклімат та умови праці в сільському господарстві тощо.

Впровадження досягнень науково-технічного процесу дає змогу зводити до мінімуму негативні наслідки і навіть відновлювати використані природні ресурси.

Таким чином, природокористування може бути раціональним і нераціональним.

Науковою основою природокористування є екологія, що вивчає взаємовідносини живих і рослинних систем з навколишнім середовищем. Екологія – це наука про навколишню природу, її раціональне використання і збереження. Розрізняють такі основні проблеми природокористування:

- раціональне використання і відтворення природних ресурсів;
- охорона біосфери від забруднення і збереження її якості.



У зв'язку з цим важливою проблемою є розробка і додержання в практичній діяльності науково обґрунтованих норм допустимих негативних впливів і антропогенних навантажень на екосистему.

До *нормативів*, що характеризують екологічний стан природних ресурсів і природних умов належать:

- норма гранично допустимої концентрації (ГДК) шкідливих речовин (пестицидів, нітратів та ін.) у ґрунті, воді і продуктах харчування;
- норма гранично допустимих викидів (ГДВ) шкідливих речовин у навколишнє середовище;
- норма гранично допустимого екологічного навантаження (ГДЕН).

Оцінюючи негативний вплив сільськогосподарського виробництва на природне середовище, виділяють такі основні види втрат: економічні (збитки), соціальні, втрати можливостей.

*Економічні втрати* пов'язані із забрудненням і руйнуванням ґрунту, водних систем і ландшафтів. Вони включають збитки від зменшення виходу і погіршення якості сільськогосподарської продукції, додаткові витрати на її виробництво, витрати на відновлення спожитих або зруйнованих ресурсів.

До *соціальних втрат* належать ті, що пов'язані з погіршенням навколишнього середовища і здоров'я населення.

*Втрати можливостей* – це збитки, що пов'язані з обмеженням використання природних ресурсів внаслідок їх погіршення або руйнування в умовах сучасного сільськогосподарського виробництва.

Збільшенню виробництва високоякісної сільськогосподарської продукції і збереженню навколишнього середовища сприятиме впровадження природоохоронних технологій.

### **12.3. Сучасний стан природокористування і охорони навколишнього середовища**

В сучасних умовах охорона навколишнього середовища вийшла на одне з перших місць у виробничій, побутовій і культурній діяльності суспільства. Науково-технічний прогрес разом із різноманітними благами для людей приніс у навколишнє середовище низку негативних явищ, серед яких найголовнішими є забруднення атмосфери і водоймищ, деградація ґрунтового покриву, зниження запасів біологічних ресурсів, порушення стабільності екологічних систем та ін.

Масштаби антропогенних перетворень природи безперервно ростуть, і при цьому погіршення якості природного середовища має локальний, регіональний, національний та глобальний характер. Звідси і розв'язання проблеми природокористування не може обмежуватись територією одного регіону або навіть держави, а виходить на міждержавний рівень.

Степ України, особливо області Донецько-Дніпровського регіону, характеризуються надзвичайно високою концентрацією підприємств чорної і кольорової металургії, хімічної промисловості. Тут відмічається високий рівень забруднення повітря, води і ґрунту газоподібними, пиловими та

твердими промисловими викидами. При цьому забруднення поширюється на відстань 20-25 км від об'єктів, що спричиняють викиди. Хімічний склад викидів дуже різноманітний – сірчаний ангідрид, окиси азоту, діоксид вуглецю, сірководень, важкі метали та ін. Досить часто концентрація цих речовин перевищує санітарні норми. Забруднення атмосфери з центрів концентрації розповсюджується на розташовані поблизу масиви сільськогосподарських угідь і населені пункти, що негативно позначається не тільки на продуктивності рослин, а й на умовах життя людей як у містах, так і в селах.

Ще більший ареал розповсюдження промислових викидів проходить при випаданні «кислих дощів». Антропогенний вплив погіршує атмосферні процеси, а деякі речовини (свинець, ртуть, сірка, миш'як та ін.) порушують їхній природний стан, що, в свою чергу, негативно впливає на здоров'я людей та на сільськогосподарську і природну рослинність. Доведено, що на полях, розташованих поблизу підприємств кольорової металургії, урожайність озимої пшениці на 40-60 %, а вміст білка в зерні на 25-35 % нижчі, ніж за їхніми межами. В зоні великих індустріальних центрів забороняється вирощування овочевих і ягідних культур та випас тварин. Тут доцільно вирощувати технічні та більш стійкі до забруднення зернові культури. Особливу увагу слід приділяти гігієнічному стану ґрунтів, на яких вирощуються культури, що використовуються для виготовлення продуктів дитячого та дієтичного харчування. У даних випадках необхідно перед сівбою обов'язково проводити обстеження ґрунту на вміст токсичних речовин.

Не менш загрозливий стан із забрудненням водних екосистем, що пов'язано як з діяльністю промисловості, так і сільського господарства.

Для зменшення надходження промислових викидів в атмосферу та у водні екосистеми необхідно застосовувати комплекс заходів. Перш за все, це зміни в технологічних процесах, які можуть бути або частковими (встановлення фільтрів), або радикальними (перехід на нові технології). Так, завдяки встановленню пиловловлювачів, газоочисного устаткування та деяких інших заходів на гірничо-збагачувальних комбінатах вдалося зменшити викиди шкідливих газів та твердих частинок приблизно у 10 разів. Майже стільки ж твердих домішок затримується електрофільтрами на цементних заводах. Надзвичайно складним є очищення стічних вод. Навіть при використанні найбільш досконалих сучасних методів біологічного очищення у воді залишається 10-30 % органічних домішок і майже всі розчинені в ній неорганічні речовини.

Фундаментальне розв'язання цієї проблеми можливе з переходом на нові безвідходні і маловідходні технології виробництва. Наприклад, у металургії – запровадження прямого одержання заліза з руди; у нафтохімічній, хімічній та інших галузях – «сухі» технології (без використання води). Доцільність останніх полягає не стільки в економії води, скільки у запобіганні утворення і припинення викидів, забруднених відходами стічних вод.

Багаторічний техногенний тиск на ґрунти Степу та інших регіонів країни спричинив значне забруднення їх важкими металами та мікроелементами, радіонуклідами, нафтопродуктами та ін. Екологічна ситуація особливо ускладнюється в Дніпропетровській, Запорізькій, Донецькій та Харківській областях, де умови складаються не на користь навколишнього середовища і здоров'я людини.

Для визначення ступеня техногенного забруднення конкретного ґрунтового покриву лабораторією охорони ґрунтів від техногенного забруднення ННЦ «Інститут ґрунтознавства та агрохімії ім. О.Н. Соколовського» УААН встановлено фоновий валовий вміст мікроелементів та важких металів у ґрунтах України, в тому числі Степу, який рекомендовано використовувати як місцеві кларки. Як показали дослідження, має місце істотне перевищення фонового вмісту багатьох мікроелементів та важких металів у регіонах з розвинутою промисловістю, де значне надходження їх відбувається внаслідок промислових викидів, а також атмосферних опадів.

Заходи, які послаблюють шкідливу дію важких металів на ґрунт, включають наступні напрями:

- впровадження стійких проти токсикантів гібридів і сортів сільськогосподарських культур;
- створення оптимального водного режиму ґрунту;
- внесення органічних добрив та кальцію для зменшення надходження шкідливих інгредієнтів із ґрунту і повітря;
- застосування фізіологічно активних речовин (гумінові добрива, ауксин, гідразин та ін.), що нейтралізують надходження у рослини і накопичення в них шкідливих речовин та інше.

Проблема деградації ґрунтів Степу під впливом забруднення їх важкими металами потребує такої самої уваги, як і проблема забруднення радіонуклідами в поліських районах країни.

Найродючіші ґрунти Степу – це чорноземи звичайні та південні різного гранулометричного складу. Проблема їхнього збереження дуже гостро стоїть у районах видобутку корисних копалин (вугілля, залізна і марганцева руда, каолін та ін.). При видобутку цих руд тисячі гектарів найбільш цінних земель навечно втрачаються при відкритих розробках або деформуються під впливом підземного видобутку. Це добре видно на прикладі Донецького вугільного басейну де під час шахтного видобутку на 1 т вугілля припадає 0,25-0,35 м породи. Численні порідні відвали вугільних шахт нині займають близько 11 тис. га, негативно впливаючи на довкілля.

Окрім вилучення значних площ із господарського вжитку під відвали, вони також істотно погіршують санітарно-гігієнічні умови життя, отруюючи повітря горючими газами та пилом. Великої шкоди завдає також поширення ерозії на схилах відвалів вугільних шахт та ін., яка посилює міграцію важких металів, що переходить у рухомі форми під час окислення ґрунту, можуть включатись у біологічний кругообіг і тим самим забруднювати довкілля.

Для регіонів з відкритим (кар'єрним) добуванням руд нині розроблено ефективні заходи щодо їхньої рекультивації. В основу цих заходів покладено розрівнювання порід з вироблених кар'єрів, покриття їх поверхні шаром чорнозему товщиною 40-60 см та проведення фітомеліорації. Технологія підготовки рекультивованих ґрунтів дає змогу отримувати врожаї польових культур практично на рівні тих, що були без порушення ґрунтового профілю. Процес рекультивації стримується браком коштів у підприємств гірничорудної промисловості.

Серед негативних процесів деградації ґрунтів, які потребують особливої уваги є:

- ерозійне зниження потужності верхнього гумусового шару;
- вторинне осолонцювання, засолення і підтоплення зрошуваних земель;
- прискорення темпів мінералізації гумусу в орному шарі з руйнуванням агрономічно цінної структури та погіршенням фізичних властивостей ґрунтів.

Заходи щодо підвищення протиерозійної стійкості ґрунтів зводяться до трансформації всіх середньо- і сильноеродованих земель на схилах понад 3-5° із ріллі та їхнього залуження багаторічними травами. Це приводить до зменшення змиву ґрунту принаймні в 10 разів, посилює процеси гумусоутворення, сприяє відновленню грудочкуватої агрономічно цінної структури, поліпшує водний і повітряний режими ґрунтів та ін.

Надзвичайно складною екологічною проблемою є підтоплення ґрунтів півдня України на зрошуваних масивах та прилеглих до них територіях. За розрахунками вчених від 20 до 40 % поданої в зрошувальні системи води втрачається через її інфільтрацію при поливах культур та фільтрацію з каналів. Ці процеси значною мірою зумовлюють вторинне засолення та осолонцювання ґрунтів. Великі території зрошуваних земель у Херсонській, Запорізькій, Миколаївській, Дніпропетровській та інших областях півдня Степу стали безстічними. У Херсонській області за останні роки періодично підтоплюється кожен четвертий населений пункт.

Важливою проблемою є посилення забруднення глибоких горизонтів підземних вод, які є стратегічним запасом, а з деяких регіонів – єдиним ресурсом питної води, особливо в сільській місцевості.

Сучасний стан водогосподарського комплексу півдня Степу потребує докорінних змін у веденні зрошувального землеробства. Необхідно оптимізувати водоподачу, впроваджувати новітні технології зрошення, що максимально враховують збереження екосистем.

Вирішення цієї проблеми потребує проведення наступних заходів:

- реконструкція зрошувальних систем з метою забезпечення збільшення площ з краплинним поверхневим та підґрунтовим способами поливу;
- відновлення поблизу населених пунктів природних поверхневих водотоків;

- відновлення роботи існуючих дренажних систем, очищення колодязів і труб на горизонтальних дренах;
- будівництво нових дренажних систем;
- оптимізація структури земельних угідь зі збільшенням території заповідних зон, збереження унікальних ландшафтів, заліснення та залуження малопродуктивних земель, що забезпечить розширення мережі територій з біологічним дренажем та ін.

В сучасних умовах реформування агропромислового комплексу обставини склались таким чином, що проблеми збереження родючості ґрунтів, запобігання їхній деградації начебто відійшли на другий план.

За останні роки у сільськогосподарських підприємствах країни порівняно з 1990 р. мінеральних добрив вноситься в 3-5 разів менше, а гною - лише 0,4-0,5 т/га проти 8,9 т/га.

Якщо в роки інтенсивної хімізації землеробства виникала потреба в запобіганні надмірному використанню всіх засобів хімізації, то нині, навпаки, маючи відшкодування винесених з врожайми поживних речовин на рівні не вище 20 %, виробники не завжди можуть і знають, як не допустити деструктивних змін у родючості ґрунтового покриву. По суті, аграрне виробництво перейшло на так зване біологічне (альтернативне) землеробство. При цьому досвід країн Західної Європи і США свідчить, що повна відмова від застосування засобів хімізації призводить до зниження врожайності культур на 30-60 %.

Тому найбільш прийнятною концепцією для умов, що склалися в сільському господарстві країни можна вважати наступну. Наявну кількість органічних добрив використовувати на полях, розмішених на відстані 3-5 км від тваринницьких ферм, у нормах не вище 25-30 т/га під кукурудзу, цукрові буряки, озиму пшеницю. На віддалених від ферм полях для удобрення повинна використовуватись побічна продукція (солома, стебла), яка не знаходить використання у тваринництві. Вносити мінеральні добрива слід за принципом їхніх оптимально мінімальних доз з раціональним співвідношенням поживних елементів відповідно до рекомендованої наукою «Системи удобрення сільськогосподарських культур», де передбачено роздрібне внесення азоту, за локального допосівного і припосівного застосування всіх елементів живлення.

Всебічний аналіз експериментального матеріалу призводить до висновку, що в Степу України та в інших районах з інтенсивно розвинутою промисловістю, де відбувається постійне забруднення ґрунтів різними токсичними сполуками, особливо велике значення має збалансованість живлення рослин за макро- і мікроелементами, від якого залежить поглинання ними важких металів та інших токсичних сполук.

Тільки за комплексного використання агрохімічних засобів, а саме органічних і мінеральних добрив, хімічних меліорантів, сидератів, біопрепаратів та ін., можливе створення оптимальних умов живлення сільськогосподарських культур та відтворення родючості ґрунту. Кінцева практична мета дотримання цих заходів – з урахуванням конкретного

біокліматичного потенціалу реалізувати продуктивність сільськогосподарських культур і зберегти здоровим довкілля.

#### **12.4. Основні напрямки екологізації сільськогосподарського виробництва та показники її ефективності**

В умовах інтенсифікації сільського господарства важливо усунути її негативний вплив на природні ресурси сільського господарства, впроваджуючи екологічно чисте виробництво сільськогосподарської продукції, суть якого полягає в забезпеченні відтворення природних ресурсів у стан, даний природою, або такий, що не перевищує допустимих рівнів забруднення.

Виділяють такі основні напрями екологізації сільськогосподарського виробництва країни:

- зменшення порушення структури і ущільнення ґрунту, забезпечення відновлення його водного й повітряного режимів;
- скорочення втрат гумусу і поживних речовин у ґрунті;
- зменшення хімічного навантаження на біоценоз за рахунок внесення оптимальних доз мінеральних і максимального використання органічних добрив;
- науково обґрунтоване застосування меліорації земель, особливо зрошення і осушення;
- впровадження екологобезпечних технологій виробництва продукції рослинництва і тваринництва.

Раціональне природокористування і охорона навколишнього середовища вимагають певних витрат виробництва, забезпечення їх високої ефективності, відтворення і збереження природних ресурсів.

Оцінку результатів здійснюваних природоохоронних заходів і природоохоронної діяльності підприємств АПК проводять на різних рівнях: первинному і кінцевому ефекті природоохоронних (екологічних) витрат у сільському господарстві.

Первинний ефект природоохоронних заходів визначається зменшенням негативного впливу сільськогосподарського виробництва на природні ресурси і поліпшення їх стану, зниження обсягів забруднення і концентрації шкідливих речовин у навколишньому середовищі, збільшення площі земельних угідь, придатних для використання в сільському господарстві.

Екологічний ефект природоохоронних заходів у сільському господарстві характеризують такі основні показники:

- рівень екологізації родючості та ерозійної захищеності ґрунту;
- рівень екологічної безпеки сільськогосподарського виробництва.

Рівень екологізації родючості ґрунту визначається як відношення вмісту гумусу, окремих поживних речовин, засоленості і кислотності в кінці виробничого циклу до стану цих показників на початку виробничого процесу.

Рівень ерозійної захищеності ґрунту визначається як відношення площі ерозійно захищених земель до розміру ерозійно небезпечної земельної площі.

Рівень екологічної безпечності сільськогосподарського виробництва визначається як відношення рівня фактичного забруднення природних ресурсів і сільськогосподарської продукції до гранично допустимої концентрації (ГДК) шкідливих речовин. *Коефіцієнт екологічної безпечності* сільськогосподарського виробництва визначається окремо по кожній хімічній речовині.

Кінцевий (комплексний соціально-економічний) ефект природоохоронних заходів характеризується зростанням ефективності суспільного виробництва і підвищення життєвого рівня населення. Економічний ефект характеризують показники економії живої і уречевленої праці, приросту обсягів чистої продукції та прибутку в результаті здійснення природоохоронних заходів.

*Економіко-екологічна ефективність* сільськогосподарського виробництва означає збільшення виробництва продуктів харчування і сільськогосподарської сировини з найменшими затратами праці і природних ресурсів на одиницю продукції при збереженні або поліпшенні навколишнього природного середовища.

Методика розрахунків економіко-екологічної ефективності ґрунтується на порівнянні економічного ефекту і витрат на відповідні природоохоронні заходи, виходячи з результатів, одержаних при здійсненні окремих природоохоронних заходів або їх комплексу, а також при використанні нових екологобезпечних і ресурсозберігаючих засобів виробництва та сільськогосподарських технологій.

Сукупний економічний ефект ( $E_c$ ) розраховується за формулою:

$$E_c = Z_v + P_d + V_e,$$

де  $Z_v$  – відвернені економічні збитки;

$P_d$  – вартість додаткової продукції;

$V_e$  – економія виробничих витрат.

Економічна ефективність витрат на відновлення родючості ґрунту визначається як відношення прибутку, одержаного додатково з 1 гектара в результаті відновлення екологічно порушених елементів родючості ґрунту до витрат, необхідних для здійснення цих заходів з розрахунку на гектар земельної площі.

Економічна ефективність витрат на відновлення еродованого ґрунту визначається зіставленням вартості продукції, втраченої з одного га земельної площі, до витрат, необхідних для відновлення ґрунту.

Економічна ефективність виробництва екологічно чистої продукції характеризується розміром додаткового прибутку з розрахунку на 1 ц продукції та на 100 грн додаткових витрат, а також рівнем її рентабельності.

Народногосподарська ефективність екологізації навколишнього природного середовища визначається різницею між збитками, яких вдалося

запобігти в результаті проведення природоохоронних заходів і витратами, які необхідно здійснити для цього.

У сучасних умовах господарювання екологізація сільськогосподарського виробництва здійснюється на основі таких основних заходів:

- впровадження і вдосконалення ґрунтозахисної безплужної системи обробітку ґрунту;
- впровадження ґрунтозахисної контурно-меліоративної системи землеробства;
- впровадження екологічно чистої технології вирощування сільськогосподарських культур і виробництва продуктів тваринництва;
- заміна гідрозмиву сухим способом прибирання гною;
- залуження низькопродуктивних і еродованих земель багаторічними травами та ін.

При цьому сільськогосподарське виробництво буде ефективним, якщо ціна на продукцію перевищує суму середніх витрат на виробництво і охорону навколишнього середовища.

## **12.5. Удосконалення господарського механізму природокористування**

Впровадження екологічно чистого виробництва сільськогосподарської продукції зумовлює якісне перетворення господарського механізму, що забезпечує нові підходи до розв'язання соціально-економічних проблем розвитку АПК. Удосконалення господарського механізму має здійснюватися у напрямі забезпечення екологізації сільського господарства, виробництва екологічно чистої продукції та належного відтворення навколишнього природного середовища.

У зв'язку з цим необхідно обґрунтувати і запровадити в практику державного управління економікою такі природоохоронні заходи, які стимулювали б сільськогосподарські, переробні та інші підприємства АПК зменшувати обсяги і концентрацію шкідливих відходів.

Забруднення навколишнього середовища можна зменшити і запобігти його негативним наслідкам на основі використання таких економічних методів господарювання, як встановлення державних стандартів на шкідливі викиди, відновленої плати за викиди або тимчасових дозволів на них за певну плату.

Державний стандарт на викиди – це встановлена законом межа концентрації шкідливих речовин у відходах сільськогосподарського виробництва.

Плата за викиди – це відрахування сільськогосподарських підприємств за кожен одиницю обсягу шкідливих речовин у відходах виробництва.

Введення в практику тимчасових дозволів на шкідливі викиди за певну плату теж може ефективно сприяти зменшенню обсягів забруднення навколишнього природного середовища.



Економічне стимулювання сільськогосподарського виробництва має також сприяти підвищенню зацікавленості окремих працівників і трудових колективів в екологізації сільського господарства.

Економічні умови господарювання в сільськогосподарських підприємствах повинні передбачати постійний контроль екологічного менеджменту за станом навколишнього середовища, а також регулювання їх економічних взаємовідносин із споживачами сільськогосподарської продукції на основі сертифікатів на екологічну чистоту.

*Екологічний менеджмент* – це сучасний механізм управління природоохоронною діяльністю, визнаний на міжнародному рівні, який широко використовується більшістю промислових підприємств. В його основі лежать системний підхід і використання комплексу управлінських рішень, процедур та документації.

Система екологічного менеджменту – частина загальної системи менеджменту підприємства, яка має організаційну структуру, елементи, механізми, процедури і ресурси, необхідні для управління екологічними аспектами діяльності підприємства за допомогою розробки екологічної політики, визначення механізмів досягнення її цілей та ін.

Система екологічного менеджменту включає наступні взаємопов'язані елементи:

- екологічну політику;
- планування природоохоронної діяльності у відповідності з прийнятою екологічною політикою;
- організацію діяльності в системі екологічного менеджменту та її реалізацію;
- внутрішні перевірки (контроль і корегування своєї діяльності);
- аналіз результатів діяльності і перегляд системи екологічного менеджменту;
- демонстрацію досягнутих результатів в системі екологічного менеджменту і їх послідовне покращення та інше.

Включення витрат на природокористування у сферу госпрозрахункових відносин також сприятиме підвищенню зацікавленості сільськогосподарських підприємств у найбільш раціональному і ефективному використанні земельних і водних ресурсів з урахуванням їх економічного відтворення.

Досягти екологічної безпеки населення можна лише на основі здійснення широкого комплексу природоохоронних заходів, насамперед всебічної екологізації сільськогосподарського виробництва, підвищення його економіко-екологічної ефективності.

Досвід показує, що підприємства, які серйозно відносяться до захисту навколишнього середовища, набувають значні переваги у розвитку в порівнянні з підприємствами, які недооцінюють цю проблему.

### **Питання для перевірки знань**

1. Основні принципи природокористування і охорони навколишнього середовища.
2. Природні ресурси і природні умови сільського господарства.
3. Природокористування і його проблеми.
4. Нормативи, що характеризують екологічний стан природних ресурсів і природних умов.
5. Сучасний стан використання і охорони навколишнього середовища.
6. Основні напрямки удосконалення господарського механізму природокористування.
7. Основні напрямки екологізації сільськогосподарського виробництва.
8. Оцінка результатів природоохоронних заходів.
9. Основні показники ефективності екологізації та методика їх визначення.
10. Основні заходи екологізації сільськогосподарського виробництва.
11. Система екологічного менеджменту.
12. Негативний вплив сільськогосподарського виробництва на природне середовище.
13. Комплексний соціально-економічний ефект природоохоронних заходів.
14. Економіко-екологічна ефективність сільськогосподарського виробництва.

## Розділ 3

# Результати та ефективність діяльності підприємства

### Тема 13. Витрати аграрного підприємства і собівартість продукції

*13.1. Витрати підприємства та їх класифікація*

*13.2. Собівартість продукції (робіт, послуг)*

*13.3. Калькуляція собівартості продукції*

*13.4. Ціни на продукцію та методи їх визначення*

#### 13.1. Витрати підприємства та їх класифікація

Виробництво і реалізація продукції потребують витрат ресурсів підприємства в натуральній формі: матеріальних, трудових, інформаційних. Для оцінки ефективності діяльності підприємства необхідно оцінити ці витрати у вартісній формі. Під витратами підприємства розуміють сукупність витрат, необхідних для здійснення його виробничої, збутової та інших видів діяльності.

Витрати підприємства, залежно від ролі, яку вони відіграють у процесі відтворення, поділяють на три групи:

1. Витрати, пов'язані з основною діяльністю підприємства. Це витрати на виробництво та реалізацію продукції, так звані поточні витрати, які відшкодовуються за рахунок виручки від реалізації продукції (робіт, послуг).

2. Витрати, пов'язані з інвестиційною діяльністю, тобто на розширення та оновлення виробництва. Одноразові витрати на просте та розширене відтворення основних засобів, приріст оборотних коштів та формування додаткової робочої сили для нового виробництва. Джерелами фінансування цих витрат є амортизаційні відрахування, прибуток підприємства, емісія цінних паперів, кредити тощо.

3. Витрати на соціальний розвиток колективу (соціально-культурні, оздоровчі, житлово-побутові та інші потреби). Ці витрати не пов'язані з процесом виробництва, а тому джерелом їх фінансування є прибуток підприємства.

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі витрат підприємства займають витрати на виробництво.

При плануванні, обліку та аналізі витрати класифікують за різними ознаками. Основними з них є ступінь однорідності, економічна роль у формуванні собівартості, спосіб обчислення на окремі види продукції, зв'язок з обсягом виробництва, час виникнення та обчислення.

Залежно від ступеня однорідності витрати поділяються на прості (елементні) та комплексні. Прості (елементні) – це витрати однорідні за економічним змістом (сировина, основні матеріали, заробітна плата).

Комплексні витрати різномірні за своїм складом, вони охоплюють кілька економічних елементів (витрати на утримання та експлуатацію машин, загальнопромислові тощо).

За економічною роллю у формуванні собівартості продукції витрати поділяються на основні та накладні. Основні витрати безпосередньо пов'язані з процесом виготовлення продукції і утворюють їх головний речовий зміст. Це витрати на оплату праці з нарахуваннями, насіння, корми, добрива тощо. За допомогою накладних витрат створюються необхідні умови для функціонування виробництва, його організації, управління, обслуговування (загальнопромислові витрати).

За способом обчислення на окремі види продукції витрати поділяються на прямі та непрямі. Прямі витрати безпосередньо відносять на собівартість виготовлення конкретного виду продукції і можуть бути розраховані на її одиницю прямо (матеріали, паливо, заробітна плата відрядників). До прямих витрат, які включаються у виробничу собівартість продукції (робіт, послуг) згідно «Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств», входять прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати.

Непрямі витрати пов'язані з виробництвом кількох видів продукції і не можуть бути віднесені безпосередньо на певний об'єкт витрат. З огляду на це виникає потреба у застосуванні відповідної методики їх розподілу за вказаними об'єктами, а тому цей вид витрат нерідко називають розподільними. До них належать загальнопромислові витрати, а також частина основних витрат, наприклад, амортизація і поточний ремонт тракторів, витрати на зрошення й осушення тощо.

Залежно від зв'язку з обсягом виробництва витрати поділяються на постійні та змінні. Постійні витрати – це витрати, що безпосередньо не пов'язані із обсягом виробництва продукції (робіт або послуг). До них можна віднести: орендну плату за землю, майно та інші ресурси, амортизацію техніки, приміщень, худоби, земельний податок і податок на нерухомість, страхові платежі за посіви, майно і худобу, проценти за банківські кредити тощо. Особливістю постійних витрат є те, що їх часто важко розподілити між видами продукції, на виробництво якої вони понесені.

До змінних витрат належать витрати, абсолютна величина яких змінюється у прямій залежності від обсягу виробництва продукції (оплата праці, вартість кормів, насіння, паливно-мастильних матеріалів тощо). Поділ витрат на постійні та змінні дає змогу визначити кількісну залежність різних витрат від змін в умовах виробництва та реалізації продукції при здійсненні планування, виборі варіантів рішень.

Залежно від часу виникнення витрати можуть бути поточними, одноразовими, майбутніми.

Залежно від часу виробничого споживання всі витрати класифікують як витрати поточного року і витрати минулих років. До собівартості продукції звітного року включають не всі витрати поточного року. Частина їх у вигляді

незавершеного виробництва (наприклад, витрати на посів озимих) відокремлюють і відносять на собівартість продукції наступного року.

Водночас частина витрат минулого року включається до собівартості продукції звітного періоду, що зумовлено тривалим виробничим циклом окремих видів продукції і розбіжностями робочого періоду з періодом виробництва.

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

Готівкові витрати – це такі, що формуються і покриваються за рахунок готівки, а саме: заробітна плата працівників, що видається грошима, витрати на страхування посівів, майна, на ресурси, що купуються (сировину, основні і допоміжні матеріали), добрива, отрутохімікати, паливно-мастильні матеріали, запасні частини тощо), оплату сервісних послуг та ін.

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

Розподіл виробничих витрат на готівкові і безготівкові має велике значення для ефективної організації господарської діяльності кожного підприємства. Адже неможливо забезпечити неперервність виробництва, якщо підприємство не матиме необхідної кількості готівки для своєчасної оплати платежів. Тому економічна служба кожного підприємства повинна обґрунтовано планувати потребу в готівці за періодами господарського року, порівнювати цю потребу з можливими грошовими надходженнями, контролювати їх витрачання.

Залежно від можливостей менеджерів відповідного рівня управління підприємством впливати на величину певного виду витрат розрізняють контрольовані і неконтрольовані витрати.

Контрольовані – це такі витрати, на величину яких керівник відповідного рівня управління може впливати повністю або справляти на них істотний вплив. Отже, ці витрати є контрольованими і можуть бути збільшені або зменшені менеджерами залежно від виробничих потреб.

Неконтрольовані витрати здійснюються незалежно від волі керівника відповідного рівня управління, а отже, не залежать від його управлінського хисту та старання і кваліфікації працівників.

Поділ витрат на контрольовані і неконтрольовані має важливе практичне значення для організації управління витратами за центрами відповідальності – окремими виробничими підрозділами.

За критерієм залежності витрат від варіантів прийняття рішень для розв'язання одного і того ж господарського завдання розрізняють релевантні та нерелевантні. Якщо витрати залежать від таких варіантів і їх враховують для здійснення порівняльної ефективності кожного з них, то такі витрати називають релевантними. В разі коли витрати не залежать від альтернативних варіантів управлінських рішень і не враховуються при здійсненні порівняльної оцінки, їх називають нерелевантними.

Якщо, скажімо, підприємство може закупити одну із двох різних типів

доїльних установок для обслуговування заданого поголів'я корів, то при оцінці цих варіантів братимуться до уваги витрати на електроенергію, обслуговування, амортизаційні відрахування, технологічні матеріали тощо. Всі ці витрати – релевантні. Тим часом до уваги не братимуться витрати, які є однаковими для цих варіантів, наприклад, амортизація корівника, витрати на його ремонт, освітлення, загальновиробничі витрати тощо. Це нерелевантні витрати.

Специфікою сільського господарства є те, що під впливом сприятливих природно-кліматичних умов в аграрних підприємствах можуть виникати додаткові (інкроментні) витрати, що формуються в результаті одержання додаткової продукції та її збуту. Це, наприклад, витрати на збирання, транспортування, доробку і зберігання додатково отриманої продукції в сприятливі за погодними умовами роки та на її збут. Отже, такі витрати не пов'язані із заздалегідь прийнятими рішеннями і є спонтанними. Тому важливо, щоб підприємства мали в своєму розпорядженні додаткові ресурси і потужності, необхідні для своєчасного виконання всіх виробничо-збутових операцій, пов'язаних з одержанням додаткової продукції.

### **13.2. Собівартість продукції (робіт, послуг)**

Собівартість продукції є одним із найбільш важливих показників економічної ефективності сільськогосподарського виробництва. Вона показує в що саме обходиться виробництво сільськогосподарської продукції конкретному підприємству і наскільки економічно вигідним воно є в конкретних природно-економічних умовах господарювання. Чим вища ступінь ефективності використання ресурсів, досконаліша технологія й організація виробництва, тим нижчою буде собівартість продукції, і навпаки. Собівартість характеризує ефективність усього процесу виробництва на підприємстві, оскільки в ній відображаються рівень організації виробничого процесу, рівень продуктивності праці та ін.

У сільськогосподарському виробництві розрізняють різні види собівартості.

Індивідуальна собівартість визначається на кожному підприємстві і відображає витрати окремого сільськогосподарського підприємства на виробництво і реалізацію одиниці продукції.

Суспільна собівартість розраховується за сукупністю підприємств і відображає середні витрати на виробництво продукції. Розрізняють такі форми суспільної собівартості як середньогалузева, середньозональна і зведена (по району, області).

За економічним змістом і видами витрат, що включаються до собівартості продукції, розрізняють виробничу і повну (комерційну) собівартість.

Виробнича собівартість – грошовий вираз витрат, що пов'язані з виробництвом і доробкою продукції, її транспортуванням до франко-місця зберігання чи виробничого споживання.

Повна (комерційна) собівартість – включає виробничу собівартість і витрати підприємства на реалізацію продукції, адміністративні та інші накладні витрати.

Залежно від поставленої мети і строків визначення собівартості продукції розрізняють планову, фактичну і очікувану собівартість.

Планова собівартість визначається до початку планового періоду. Вона має велике значення у здійсненні режиму економії і організації дієвого контролю за витрачанням коштів, за господарською діяльністю підприємств і їх виробничих підрозділів протягом планового періоду. Планова собівартість розраховується на основі нормативних витрат праці, матеріалів, зносу основних засобів, витрат на організацію виробництва та управління підприємством згідно з прийнятою технологією і запланованою кількістю продукції, що передбачає одержати підприємство.

Фактична собівартість визначається за результатами господарської діяльності в кінці звітного періоду на основі даних бухгалтерського обліку. Вона дає змогу визначити прибуток підприємства та економічну ефективність виробництва кожного виду продукції, виявити резерви скорочення витрат на одиницю продукції.

Очікувана собівартість визначається протягом року на основі як фактичних, так і прогностичних (очікуваних) даних, одержаних розрахунково з метою контролю за витрачанням коштів. Раніше, в сільськогосподарських підприємствах, звичайно вона обчислювалася за 9 місяців, станом на 1 жовтня звітного року на основі фактичних витрат і виходу продукції за три квартали та очікуваних показників за четвертий квартал.

При обчисленні собівартості важливе значення має склад витрат, які до неї входять. Собівартість повинна включати до свого складу витрати необхідної праці, тобто витрати, що забезпечують процес відтворення всіх факторів виробництва (предметів і засобів праці, робочої сили і природних ресурсів), і не включати витрат додаткової праці, що відшкодовуються за рахунок прибутку.

Згідно з зазначеним до собівартості продукції (робіт, послуг) входять витрати на підготовку, освоєння та обслуговування виробництва, охорону та безпеку праці, оплату праці та підготовку кадрів, інші витрати.

Склад витрат, які входять до собівартості, не є незмінним, він може з тих чи інших практичних міркувань змінюватися. Та за всіх умов собівартість має найповніше відображати витрати на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг).

За якісним складом всі виробничі витрати групуються за окремими елементами і статтями, які мають певні галузеві відмінності. Елемент витрат – це економічно однорідний вид витрат незалежно від того, на які види продукції і на якій ділянці вони використані. Він відповідає на запитання: що саме витрачено. Відповідно до Положенням (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», виділяють такі елементи операційних витрат:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;

- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати.

У США при калькуляції собівартості виділяють три елементи: основні матеріали, праця виробничих працівників, виробничі накладні витрати. Принципова відмінність від методики, прийнятої в Україні полягає у виключенні елемента «амортизація основних засобів».

Структура собівартості – це поелементний її склад, обчислений у відсотковому відношенні до загальної суми витрат на виробництво продукції. Для різних видів сільськогосподарської продукції вона різна, що зумовлено технологічними особливостями галузей і неоднаковою трудомісткістю виробництва. Дані про структуру собівартості дають повне уявлення про те, які саме статті витрат займають найбільшу питому вагу і справляють вирішальний вплив на формування її рівня.

На основі аналізу структури собівартості розрізняють:

- матеріаломісткі виробництва;
- енергомісткі виробництва;
- фондомісткі виробництва;
- трудомісткі виробництва.

### 13.3. Калькуляція собівартості продукції

**Калькуляція** (від лат. **calculatio** – обчислення) – це розрахунок собівартості одиниці продукції, виконаних робіт та послуг. Калькуляції, що за даними бухгалтерського обліку відображають фактичні втрати, називають звітними. Вони потрібні для контролю за виконанням планових завдань із собівартості продукції і для виявлення резервів подальшого зниження витрат.

Визначення собівартості різних видів продукції (робіт, послуг) ґрунтується на загальних для планування й обліку принципах і знаходить своє відображення в єдності об'єктів калькуляції, статей витрат і методики їх розподілу.

**Об'єкт калькулювання** – продукція (робота, послуга), собівартість якої обчислюється. До об'єктів калькулювання належать основна та допоміжна продукція, послуги і роботи (ремонт, транспортування тощо). Для кожного об'єкта калькулювання вибирається калькуляційна одиниця – одиниця його кількісного вимірювання (у штуках, метрах, тонах, кіловат-годинах тощо). Об'єктами обчислення собівартості сільськогосподарської продукції є 1 центнер, 1 голова, 1 гектар, 1 тис. штук яєць тощо.

В плануванні, обліку та економічній роботі розраховуються та використовуються такі показники собівартості:

- собівартість усієї продукції;
- собівартість одиниці продукції;
- витрати на одну грошову одиницю вартості продукції.

*Собівартість одиниці продукції* визначають діленням собівартості всієї продукції відповідного виду на її обсяг у натуральному вигляді, а *витрати на*



одну грошову одиницю продукції – відношенням собівартості всієї продукції до її обсягу у вартісному виразі.

При калькулюванні продукції (робіт, послуг) витрати групують за калькуляційними статтями, перелік і склад яких устанавлюється підприємством самостійно на основі використання методичних рекомендацій з оформлення собівартості, які розробляються відповідними галузевими міністерствами. Аграрним підприємствам рекомендовано групувати операційні витрати за такими статтями (табл. 13.1).

Таблиця 13.1

**Примірний перелік статей для групування виробничих витрат в аграрних підприємствах**

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

До статті «Витрати на оплату праці із соціальними нарахуваннями» включається основна і додаткова оплата праці працівників, безпосередньо зайнятих в технологічному процесі виробництва.

У статтю «Насіння і садивний матеріал» входять витрати на насіння та посадковий матеріал власного виробництва і покупки, крім молодих багаторічних насаджень, закладання яких здійснюється за рахунок капітальних вкладень.

У статтю «Добрива» включаються витрати на внесені в ґрунт під сільськогосподарські культури органічні, мінеральні, бактеріальні та інші добрива. Витрати на підготовку добрив, навантаження їх в транспортні засоби і розкидачі, вивезення та внесення в ґрунт відносять на конкретну сільськогосподарську культуру за відповідними статтями витрат і в дану статтю не включаються.

До статті «Засоби захисту рослин та тварин» включаються витрати на придбання і зберігання пестицидів, протруювання, вартість гербіцидів, дефоліантів та інших хімічних і біологічних засобів, які використовуються для боротьби з бур'янами, шкідниками і хворобами сільськогосподарських рослин, а також біопрепаратів та дезінфікуючих засобів, які застосовуються у тваринництві.

В статті «Корма» відображаються вартість кормів власного виробництва та придбаних, включаючи витрати на їх внутрішньогосподарське переміщення з поля на постійне місце зберігання. На цю статтю відносяться також витрати на приготування кормів в кормоцехах і кормокухнях, які розподіляються між відповідними видами і групами тварин прямо або пропорційно масі згодованих кормів. Затрати на транспортування кормів з місць постійного зберігання до кормоцехів, або безпосередньо на ферму відносяться на відповідні статті витрат (пальне і мастильні матеріали тощо).

У статті «Сировина та матеріали» включається вартість сировини та матеріалів, які є основними компонентами або утворюють основу виготовленої продукції. Наприклад: у млині або крупорушці – вартість зерна; у цехах з переробки овочів, фруктів і картоплі – вартість овочів, фруктів і картоплі, спецій, консервантів та інших продуктів; у підрозділах з переробки молока – вартість молока, молочних продуктів, цукру, ваніліну і інших продуктів тощо.

У статті «Роботи та послуги» відображаються витрати на роботи та послуги власних допоміжних виробництв, які забезпечують виробничі потреби, та вартість послуг виробничого характеру, наданих сторонніми підприємствами. До допоміжних виробництв сільськогосподарського підприємства відносять: автомобільний вантажний транспорт, гужовий транспорт, транспортні роботи, які виконуються тракторами підприємства, виробництва і служби по електро-, тепло-, водо- і газопостачанню, холодильним установкам, ремонтно-механічні майстерні (якщо вони не виділені в підсобні промислові підприємства, які знаходяться на балансі сільськогосподарського підприємства).

До складу статті «Витрати на ремонт необоротних активів» включають витрати на оплату праці працівників, зайнятих на ремонтних операціях, вартість матеріалів, запчастин, пального та мастил витрачених на ремонт і обкатку машин після ремонту. Також включається вартість послуг сторонніх організацій по ремонту та власних ремонтних майстерень, витрати на ремонт плівкових теплиць та парників, гусениць і гумових шин.

До статті «Інші витрати на утримання необоротних активів» включаються витрати на оплату праці персоналу, що обслуговує необоротні активи, вартість пального та мастильних матеріалів на переїзд тракторів та самохідних машин з однієї ділянки на іншу, амортизаційні відрахування, які прямо не відносяться на певні об'єкти обліку.

У статті «Загальновиробничі витрати» відображаються бригадні, фермські, цехові та загальновиробничі витрати. До них відносяться витрати

на оплату праці працівників апарату управління; орендна плата; амортизаційні відрахування та витрати на утримання та поточний ремонт необоротних активів загального призначення; витрати на заходи з охорони праці та техніки безпеки; витрати на перевезення працівників до місця безпосередньої роботи; на утримання польових станів; інші витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням виробництва окремих підрозділів та галузей.

Зміст статті «Інші витрати» включає витрати, що безпосередньо не пов'язані з виробництвом продукції і не включені ні до однієї із вищенаведених статей. До них відносять:

- вартість спецодягу та спецвзуття, що видається працівникам зайнятим доглядом за тваринами, а також інших малоцінних і швидкозношуваних предметів;
- вартість підстилки для тварин;
- витрати на штучне осіменіння тварин;
- витрати на будівництво та утримання літніх таборів, загонів, навісів та інших споруд некапітального характеру для тварин;
- платежі зі страхування майна, тварин, урожаю сільськогосподарських культур, а також певних категорій працівників, зайнятих безпосередньо на роботах з підвищеною небезпекою для здоров'я у випадках, передбачених законодавством;
- інші витрати, що включаються у собівартість продукції (робіт, послуг) і не віднесені до всіх інших статей витрат.

До складу статті «Непродуктивні витрати» (в обліку) включають втрати від падежу молодняку дорослої худоби на відгодівлі, птиці, звірів, кролів, а також бджолиних сімей, за винятком втрат, що сталися внаслідок стихійного лиха, сум, що підлягають відшкодуванню винними особами, та вартості одержаної сировини (шкур, технічного м'яса тощо) за цінами можливої реалізації.

Собівартість одиниці продукції визначається за допомогою певних методів. Їх вибір залежить від особливостей технології та організації виробництва, характеру продукції, що виробляється. В сільськогосподарському виробництві використовуються такі методи.

**Метод прямого віднесення витрат на відповідні види продукції.** Застосовується в тих галузях, де одержують лише один вид однорідної продукції (1 ц зеленої маси, картоплі, огірків, моркви, роботи і послуги допоміжних виробництв: 10 ткм, 1 кВт-год тощо). Собівартість одиниці продукції визначається діленням суми витрат на загальний обсяг виробленої однорідної продукції.

**Метод виключення вартості побічної продукції із загальної суми витрат.** В рослинництві вартість побічної продукції (соломи, гички, стебел кукурудзи і соняшнику, капустиного листя та іншої побічної продукції) визначається виходячи із розрахунково-нормативних витрат на збирання, транспортування, пресування, скиртування та інші роботи, пов'язані із заготівлею побічної чи основної продукції. В тваринництві основною

побічною продукцією є гній, вартість якого визначається виходячи з нормативно-розрахункових витрат, витрат на його прибирання та доставки до місця зберігання, вартість підстилки. Інша побічна продукція тваринництва така як вовна-лінька, пух, перо, роги, міражні яйця оцінюється за цінами можливої реалізації (використання). Вартість побічної продукції вираховується із загальної суми витрат, а решта витрат відноситься на обсяг основної продукції.

**Метод розподілу витрат між видами продукції пропорційно до кількісного значення однієї з головних ознак, спільної для всіх видів продукції.** Такою ознакою може бути, наприклад, вміст повноцінного зерна в цих видах продукції, вміст поживних речовин тощо.

**Метод оцінки витрат на окремі види продукції експертним шляхом** і вираження їх у певних відносних показниках. Наприклад, одна голова приплоду корів розраховується за вартістю 60 кормо-днів утримання корів в господарстві.

**Метод розподілу витрат за допомогою коефіцієнтів (коефіцієнтний метод).** При цьому методі витрати на одиницю одного з видів продукції приймаються за одиницю, а щодо інших видів продукції виражаються відповідним коефіцієнтом. Витрати між цими видами продукції розподіляються пропорційно їх питомій вазі в загальному обсягу умовної продукції. Цим методом визначають, наприклад, собівартість продукції вівчарства.

**Метод пропорційного розподілу витрат (пропорційний метод)** між окремими видами продукції пропорційно вартості продукції, оціненої за реалізаційними цінами. Так визначається собівартість овочів, льону, конопель та ін.

**Комбінований метод** включає два або більше розглянутих вище методів. Наприклад, при визначенні собівартості зерна застосовується метод виключення вартості побічної продукції (соломи) у поєднанні з пропорційним, коли залишок витрат розподіляють між зерном та зерновідходами пропорційно вмісту повноцінного зерна. В тваринництві прикладом застосування комбінованого методу може бути молочне скотарство. Спочатку застосовується експертний метод (вартість однієї голови приплоду прирівнюється до вартості 60 кормо-днів утримання корів), потім метод виключення вартості побічної продукції із загальної суми витрат (гною) і тільки після цього визначається собівартість одного центнера молока.

Дотримання загальноприйнятої класифікації витрат і методики обчислення собівартості продукції є необхідною умовою правильного розрахунку окремих її видів на сільськогосподарських підприємствах, дозволяє зіставляти собівартість продукції по роках, всередині підприємств, між районами, зонами, господарствами; порівнювати планово-нормативну собівартість продукції та її структуру з фактичною; аналізувати причини відхилень і розробляти заходи по зниженню собівартості продукції.

### 13.4. Ціни на продукцію та методи їх визначення

Ціна є найважливішою економічною категорією, яка відображає кількість грошей, за які продавець згоден продати, а покупець готовий купити одиницю товару. При цьому мова йде про два види цін. Ціна покупця (ціна попиту на товар) – кількість грошей, які покупець здатний і згоден заплатити за товар. Ринкова ціна (ціна продажу товару, ціна домовленості) – ціна узгоджена продавцем і покупцем, тобто ціна, по якій товар буде реально проданий.

Таким чином, ринкова ціна представляє собою важливий елемент ринкового механізму. Вона формується під дією великої кількості факторів, що визначають стан відповідного ринку. На ринку зазвичай знаходиться не один продавець і не один покупець, а деяка їх кількість. В цих умовах ціна пропозиції визначається як ціна не конкретного продавця, а сукупності їх. Одночасно ціна попиту визначається не як ціна, яку згоден заплатити даний конкретний покупець, а як результат сукупного попиту. Значна роль у формуванні цін належить державі, яка установлює відповідні цінові обмеження, наприклад на товари, що мають соціальне значення. Процес формування ринкових цін пов'язаний з рівнем витрат на виробництво та реалізацію продукції, тобто безпосередньо з діяльністю конкретного виробника. Виробничі підприємства достатньо часто реалізують товар не кінцевому споживачу, а торговому представнику, звідси, він також присутній на ринку і впливає на ринкову ціну товару.

На ринкову ціну товару впливає значно більша сукупність комплексних ціноутворюючих факторів, серед яких основними є такі: величина середніх витрат виробництва, середня галузева норма прибутку, стан грошової системи, співвідношення попиту та пропозиції, наявність і стан конкурентного середовища, монополістичне регулювання, державне регулювання цін.

Підприємства, які виробляють аналогічну близьку до споживчим властивостям продукцію, мають різний організаційно-технічний рівень виробництва, робочу силу різної кваліфікації, використовують сировину і матеріали, одержані із різних джерел. Все це формує індивідуальні витрати виробництва (рівень собівартості продукції) кожного підприємства. В той же час підприємство при формуванні ціни орієнтується на середні по галузі витрати виробництва та норму прибутку.

Безпосередній вплив на ціни товарів має стан фінансової системи, а саме: рівень і динаміка інфляції, рівень і тенденції доходів населення, покупна здатність грошової одиниці та ін. Значний вплив на формування ринкових цін має співвідношення попиту і пропозиції. Попит відображає потреби суспільства і складається із виробничого і особистого споживання. Пропозиція є результатом виробничої діяльності в якості товарної маси, призначеної для продажу. У відповідності із законом попиту і пропозиції формується рівноважна ціна, яка відповідає рівновазі між попитом і пропозицією на товарному ринку. Другим не менш важливим фактором

впливу на ціни в умовах ринкової економіки виступає цінова конкуренція, яка ґрунтується на зниженні цін в процесі конкурентної боротьби. В окремих випадках може мати місце в продажі товарів на ринку за цінами нижче собівартості, яка кваліфікується як демпінг і відноситься до обмеженої ділової практики та до методів недобросовісної конкуренції, що забезпечують домінуюче положення на ринку. Нецінова конкуренція має вплив на ціну товару через такі фактори, як якість товару, імідж фірми, обсяг поставок, галузеві особливості виробництва, умови платежу та ін.

Ціни можуть бути регульованими і вільними. Регульовані ціни знаходяться під контролем держави, яка може впливати на них різними способами: встановлення фіксованих цін, рівня рентабельності та ін. Вільні ціни формуються на конкурентному ринку під впливом попиту та пропозиції.

Підприємства – виробники обирають стратегію цін, якій властиві можливі способи дій для досягнення поставлених цілей за допомогою цін та урахування стадій життєвого циклу товару.

Стратегія високих цін («зняття вершків») являє собою продаж товарів за первісно високими цінами, а потім поступове їх зниження.

Стратегія низьких цін («прорив на ринок») передбачає продаж товарів спочатку по низьким цінам, а потім підвищення цін на них по мірі завоювання ринку.

Стратегія середніх цін є найбільш типовою і базується на основі середньої норми прибутку на вкладений капітал.

Стратегія диференційованих цін пов'язана із застосуванням різних знижок і надбавок до середнього рівня цін на товари по окремим ринкам і покупцям.

Стратегія стабільних цін передбачає продаж товарів (послуг) по незмінним цінам протягом великого проміжку часу. Стратегія гнучких (еластичних) цін ставить ціни в залежність від можливостей покупця торгуватися й використовується при укладанні окремих угод по кожній партії різних товарів.

Стратегія цінового лідерства передбачає встановлення виробниками цін у відповідності з цінами фірми-лідера по конкретному товару на даному ринку.

Стратегія конкурентних цін – відповідна реакція виробників на зниження цін конкурентами.

Стратегія «психологічних цін» враховує психологічні особливості різних груп споживачів.

В залежності від вибраної стратегії цін визначається загальна політика ціноутворення підприємства, яка передбачає визначення первісної ціни товару і її подальше корегування з урахуванням ринкових факторів.

Методика розрахунку первісних цін на товари, як правило, поділяється на наступні етапи:

- постановка задач ціноутворення;
- визначення попиту;
- оцінка витрат;

- аналіз цін і товарів конкурентів;
- вибір методу ціноутворення;
- встановлення кінцевої ціни.

Для виявлення залежності між ціною, попитом і пропозицією в ринковій економіці застосовуються наступні основні методи виміру попиту і пропозицій:

- проведення опитування споживачів;
- прямий ринковий експеримент на основі пробної продажі на ринку товару по зміненим цінам;
- статистичні методи, оцінюючі криві попиту і пропозиції, на основі динаміки, зміни цін за визначений період часу.

Аналіз опитування дозволяє розрахувати максимальну ціну, яку може запросити підприємство за свою продукцію. При формуванні ціни необхідно проаналізувати витрати підприємства на виробництво продукції та постаратися їх максимально скоротити.

Аналіз даних, отриманих в результаті дослідження взаємозалежностей обсягу виробництва, витрат і прибутку, дозволяє визначати оптимальні управлінські рішення в області підвищення і забезпечення конкурентоздатності продукції. Встановлення цін у відповідності з конкретними ринковими умовами пов'язано також з необхідністю аналізу цін на товари конкурентів.

Серед найбільш розповсюджених в ринковій економіці методів ціноутворення є такі:

- «прайсінгові» методи;
- методи поелементного розрахунку ціни;
- методи, засновані на визначенні фіксованої ціни;
- методи визначення ціни з урахуванням компенсації витрат виробництва;
- заохочуючі методи визначення ціни.

Прайсінгові методи засновані на різних способах розрахунку складових ціни – витрат і прибутку.

Метод витрат передбачає облік повних витрат виробництва і реалізації продукції та її собівартості, визначеної у відповідності до середньої по галузі норми прибутку за ряд останніх років, позичковим процентам, середній швидкості обороту капіталу і рівнем концентрації в галузі.

Метод середніх витрат передбачає визначення середніх витрат шляхом ділення сукупних витрат на кількість вироблених товарів.

Метод граничних витрат передбачає розрахунок ціни при використанні обмежених витрат, під якими розуміють зміну суми загальних витрат в результаті збільшення обсягу виробництва на одиницю продукції.

При цьому граничні витрати являють собою витрати, пов'язані з виробництвом додаткової одиниці продукції.

Метод розрахунку вартості проектних робіт в процентах до вартості реалізації проекту використовується в будівельній індустрії.

Метод твердої фіксованої ціни не передбачає зміни її без залежності від фактичних витрат продавця при використанні контракту.

Метод фіксованої ціни з можливістю її перегляду передбачає встановлення фіксованої ціни на обмежені проміжки часу, після яких ціна може бути переглянута.

Метод визначення ціни, заснований на компенсації витрат виробництва передбачає зобов'язання виробника виконати умови контракту при умові повернення всіх витрат.

Заохочуючі методи визначення ціни засновані на принципах врахування в ціні заохочення виконання робіт. В умовах ринкової економіки нині в країні діють три види ринкових цін: оптова (гуртова) ціна підприємства (або відпускна ціна), оптова ціна промисловості (ціни, по яким підприємства і організації-споживачі оплачують продукцію постачально-збутовим (оптовим) організаціям), роздрібна ціна – по якій товар продається в роздрібній торгівлі населенню, підприємствам і організаціям, тобто роздрібна ціна є кінцевою.

### **Питання для перевірки знань**

1. Основні види витрат аграрного підприємства та їх сутність.
2. За якими ознаками класифікують витрати.
3. Охарактеризуйте собівартість продукції та її види.
4. Витрати виробництва за економічними елементами.
5. Калькуляція продукції та її види.
6. Методи обліку витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції.
7. Витрати виробництва за статтями калькуляції.
8. Виробнича та повна собівартість продукції, їх склад за статтями витрат.
9. Мета планування і калькуляції собівартості продукції.
10. Основні фактори зниження собівартості продукції (робіт, послуг).
11. Перерахуйте основні ціноутворюючі фактори.
12. Які види ринкових цін діють в Україні?
13. Із яких складових формується ринкова ціна?



## **Тема 14. Фінансово-економічні результати та ефективність діяльності підприємства**

*14.1. Фінансова діяльність і фінансові ресурси підприємства*

*14.2. Фінансові результати діяльності підприємства*

*14.3. Оцінювання фінансово-економічного стану підприємства*

*14.4. Ефективність діяльності підприємства*

*14.5. Основні резерви підвищення ефективності діяльності підприємства*

### **14.1. Фінансова діяльність і фінансові ресурси підприємства**

**Фінансова діяльність** підприємства – це цілеспрямована система здійснення підприємством заходів для залучення в необхідних обсягах капіталу із власних і зовнішніх джерел фінансування та своєчасного і повного виконання зобов'язань щодо їх обслуговування та повернення. Більш глибокий зміст фінансової діяльності підприємства полягає у виникненні грошових відносин, пов'язаних з безперервним кругообігом коштів у формах витрачання ресурсів, одержання доходів, їх використання, а також із приводу відносин з постачальниками, покупцями продукції, працівниками підприємства, державними органами та ін. Усі ці грошові відносини і становлять суть фінансової діяльності підприємства. Головний зміст її полягає в належному забезпеченні фінансування господарської діяльності підприємства.

Основним завданням фінансової діяльності підприємства є ефективне використання фінансових ресурсів для забезпечення безперервності і ефективності його функціонування по всіх напрямках здійснення господарської діяльності в цілях досягнення основної мети – отримання максимально можливого прибутку.

Важливими складовими її є:

- вибір ефективних форм фінансування та їх оптимального співвідношення;
- вибір і формування раціональної структури капіталу та ефективних напрямків його використання;
- забезпечення своєчасності надходжень і видатків платіжних засобів підприємства;
- забезпечення своєчасності розрахунків;
- підтримання належної ліквідності тощо.

Фінансова діяльність підприємства може бути організована методами комерційного розрахунку, ведення неприбуткової діяльності, кошторисне фінансування. Відмінність між окремими методами полягає у схемі організації фінансової діяльності, тобто у встановленні взаємозалежності між фінансовими результатами і джерелами їх формування.

Основним методом фінансової діяльності виступає комерційний розрахунок, який засновується на таких принципах:

- повна господарська та юридична відокремленість;

- самоокупність (означає повне покриття витрат за рахунок отримання доходів);
- прибутковість (отримані доходи мають не тільки покрити витрати, а й сформувати прибуток);
- самофінансування (передбачає покриття витрат на виробництво і реалізацію за рахунок отриманого прибутку та залучених кредитів, які також погашаються за рахунок прибутку);
- фінансова відповідальність (підприємство несе повну відповідальність за фінансові результати своєї діяльності).

Комерційний розрахунок є раціональним і високоефективним методом фінансової діяльності, він націлює підприємство на пошук достатніх і дешевих фінансових ресурсів, раціональне їх розміщення і використання, мінімізацію витрат і максимізацію прибутку. Комерційний розрахунок притаманний ринковій економіці, саме він, а не ринкові відносини самі по собі сприяють високоефективному господарюванню підприємницьких структур.

Неприбуткова діяльність – специфічною ознакою формування фінансових ресурсів є те, що воно переважно здійснюється за рахунок спонсорських та інших надходжень, насамперед від засновників. Цей метод організації фінансової діяльності не передбачає принципу прибутковості. Головна мета функціонування неприбуткового підприємства – забезпечення певних потреб суспільства, а не отримання прибутку. На таких засадах можуть здійснювати свою діяльність обслуговуючі кооперативи, установи соціальної сфери та підприємства муніципального господарства.

Кошторисне фінансування полягає у забезпеченні витрат за рахунок зовнішнього фінансування за двома напрямками: з бюджету і з централізованих фондів корпоративних об'єднань. Кошторисне фінансування здійснюється за принципами плановості, цільового характеру виділення коштів, виділення коштів незалежно від фактичних показників діяльності установи, підзвітності.

Грошові кошти, які є у розпорядженні підприємства призначені для здійснення поточних витрат і витрат щодо розширеного відтворення, платежів за всіма зобов'язаннями та стимулювання працівників мають назву фінансових ресурсів. Фінансові ресурси спрямовуються також на розвиток і утримання об'єктів невиробничої сфери підприємства, споживання, нагромадження, створення резервних фондів тощо. Формування фінансових ресурсів підприємства відбувається за рахунок різних джерел фінансування.

**Фінансування** – це заходи, спрямовані на покриття потреби підприємства в капіталі, які включають у себе мобілізацію фінансових ресурсів (коштів, їх еквівалентів та майнових активів), їх повернення, а також відносини між підприємством та капіталодавцями, що з цього випливають (платіжні відносини, контроль, забезпечення).

Розрізняють дві групи джерел фінансування підприємств: власні кошти (внутрішнє фінансування) та залучені кошти (зовнішнє фінансування) (рис. 14.1).



**Рис. 14.1. Фінансові ресурси підприємства та основні джерела їх формування**

*Внутрішнє* фінансування здійснюється за рахунок власних коштів, одержаних від діяльності підприємства: прибуток, амортизаційні відрахування, виручка від продажу чи здачі майна в оренду.

*Зовнішнє* фінансування – використання коштів, не пов’язаних з господарською діяльністю підприємства: внески власників у статутний капітал, кредит, державні субсидії, зобов’язання боржників тощо. Важливими формами фінансування є кредит, тобто платне надання грошей або інших цінностей у борг на певний час. Товарний кредит – це короткостроковий кредит, який одне підприємство надає іншому в товарній формі через відстрочку платежу за поставлену продукцію – у вигляді вексель-зобов’язання – документа, який дає право його власнику одержати зазначену у векселі суму в установленний термін.

**Оренда** – є формою довгострокового кредиту – договірне строкове платне володіння і користування майном. Різновидом оренди є **лізинг** – коли орендодавець – лізингова компанія (лізингодавець) купує об’єкти оренди (устаткування, техніку) у підприємств-виробників і передає їх в оренду на певних умовах, які по закінченню терміну договору повертаються лізингодавцю, або викупляються орендарем.

В одних випадках фінансові ресурси підприємств слід формувати через збільшення власного капіталу, в інших – за рахунок залучення додаткових позичок. Для одних підприємств вигідніше і є можливість використовувати внутрішні джерела фінансування, для інших – зовнішні. Фінансові служби

підприємства мають визначити найприйнятніші для конкретних умов підприємства можливості фінансування.

Отже, важливими є критерії оцінювання переваг та недоліків внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування. До основних критеріїв можна віднести:

- прибуток і рентабельність (рентабельність активів підприємства має перевищувати вартість залучення капіталу);
- ліквідність (форма фінансування впливає на рівень теперішньої і майбутньої платоспроможності підприємства);
- незалежність (форма фінансування впливає на рівень самостійності підприємства при використанні коштів; є ризик порушення структури капіталу);
- накладні витрати (витрати, пов'язані із залученням коштів – емісійні, на обов'язкові аудиторські перевірки, обов'язкову публікацію звітності та ін.);
- мінімізація оподаткування (доцільно обирати таку форму фінансування, яка дасть найбільший ефект з точки зору зменшення податкових платежів);
- об'єктивні обмеження, низький рівень кредитоспроможності, законодавчі обмеження щодо використання тієї чи іншої форми фінансування.

Найважливішим чинником прийняття рішень у сфері фінансування є ризик порушення структури капіталу, тобто співвідношення власних та позичкових джерел.

Основними напрямками використання фінансових ресурсів підприємства є поточні витрати на виробництво і реалізацію продукції; інвестування засобів у капіталовкладення, використання нематеріальних активів; інвестування фінансових ресурсів у цінні папери; платежі фінансовій і банківській системам, внески в позабюджетні фонди; створення грошових фондів і резервів (на розвиток, заохочення, соціальний розвиток); спонсорство, добродійні внески та ін.

Основним інструментом управління фінансами підприємства є фінансовий план. Основна мета складання фінансового плану (бюджету) підприємства – узгодження доходів із витратами у плановому періоді.

Фінансовий план включає:

- прогнознi дані щодо обсягів реалізації продукції (обчислюються на основі прогнозів продажу і використовуються для розрахунку потреби в засобах виробництва, чисельності працівників та ін.);
- баланс грошових надходжень і витрат (на основі якого визначається сума коштів, необхідна для реалізації підприємницького проекту в часовому розрізі та засобом перевірки синхронності надходжень і витрат коштів);
- таблицю доходів і витрат (характеризує формування прибутку підприємства в часі);

- баланс активів і пасивів підприємства (дає змогу оцінити, які суми вкладені в активи і за рахунок яких пасивів підприємець фінансуватиме створення цих активів);

- визначення точки беззбитковості (вона показує ту величину обсягу виробництва і реалізації продукції, за якої досягається самоокупність, при дальшому нарощуванні їх обсягів – підприємство одержуватиме прибутки).

Фінансовий план складається на кожний поточний рік з щоквартальним виділенням двох розділів: надходжень і витрат (платежів). Головним елементом фінансового плану є баланс, тобто деталізована репрезентація фінансового стану підприємства на конкретний момент часу. Баланс складається з двох частин: активу і пасиву. В активі балансу відображається все те, чим володіє підприємство на момент складання балансу. Пасив показує джерела формування і нагромадження капіталу. Співвідношення між окремими групами пасивів і активів балансу має важливе значення для оцінки фінансового стану підприємства.

#### **14.2. Фінансові результати діяльності підприємства**

У ринкових умовах господарювання, як відомо, основною метою будь-якого підприємства є виробництво і реалізація продукції для задоволення потреб ринку та одержання певної суми доходу (прибутку). Для її досягнення підприємство здійснює певні витрати у виробництво продукції чи надання послуг та виконання робіт. При цьому основна діяльність підприємства, пов'язана з виробництвом та реалізацією продукції (виконання робіт, надання послуг) результат якої повинен забезпечувати отримання доходів, достатніх для відшкодування витрат виробництва і обігу та отримання бажаного прибутку.

Повернення інвестованих коштів підприємством у виробництво і реалізацію продукції чи надання послуг в значній мірі залежить від обсягу отриманого ним доходу, та його структури. З економічного погляду **дохід підприємства** (виручка) це сумарні грошові надходження, які отримує підприємство в результаті здійснення підприємницької діяльності протягом певного періоду часу. Дохід підприємства складається з різних за економічними призначенням частин: амортизаційні відрахування, чистий прибуток та ін.

Згідно з бухгалтерським обліком, дохід – це валове надходження економічних вигід протягом певного періоду, що виникає в ході звичайної діяльності підприємства, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу. Дохід включає тільки валовий приріст економічних вигід, які отримані або мають бути отримані підприємством.

Для цілей податкового обліку застосовується поняття валового доходу. **Валовий дохід** – це загальна сума доходів підприємства від усіх видів діяльності, отримана (нарахована) протягом звітного періоду в грошовій,

матеріальній або нематеріальній формах. До нього входять загальні доходи від реалізації товарів, доходи від реалізації цінних паперів, доходи від спільної діяльності у вигляді процентів, роялті, доходи від лізингу та ін.

За класифікацією виділяють такі види доходу:

- дохід від основної діяльності, дохід (виручка) від реалізації продукції;
- дохід від операційної діяльності;
- фінансові доходи;
- інші доходи від звичайної діяльності;
- дохід від надзвичайних подій.

Дохід (виручка) від реалізації продукції є основним джерелом покриття витрат підприємства і формування прибутку, одним із основних показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Основними чинниками, що впливають на величину виручки від реалізації продукції, є обсяг виробництва продукції, її асортимент, ціна, якість, ритмічність роботи підприємства та ін. Проте загальний дохід ще не характеризує ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.

Загальна схема формування фінансових результатів підприємства представлена рис. 14.2.

При цьому податок на додану вартість відображає суму податку на додану вартість, включену до складу доходу (виручки) від реалізації продукції. Акцизний збір – платники акцизного збору відображають суму яка врахована у складі доходу (виручки) від реалізації продукції. Інші вирахування з доходу відображають надані знижки, повернення товарів та інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу.

Основним джерелом фінансування розвитку підприємства, зміцнення його матеріально-технічної бази, основою успіху виробництва і забезпечення всіх форм інвестування є прибуток. **Прибуток** – це частина чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції та іншими видами діяльності. В умовах ринку він є джерелом усіх фінансових ресурсів підприємства. Величина прибутку характеризує фінансові результати діяльності підприємства та визначає його фінансовий стан. Залежно від формування та розподілу розрізняють такі види прибутку:

1. **Валовий (балансовий) прибуток** – розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції. Валовий прибуток може бути зменшений на величину супутніх платежів: податку на майно, податку з власників транспортних засобів, плати за землю, утримання дошкільних закладів тощо.

2. **Операційний прибуток** – це балансовий прибуток, скоригований на різницю інших операційних доходів та операційних витрат. Інші операційні доходи відображають суми доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції, а саме: доходів від оренди майна, операційних курсових різниць, реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), відшкодування раніше списаних активів тощо.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
–
Податок на додану вартість; акцизний збір; інші збори або податки з обороту; інші відрахування з доходу
=
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
–
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)
=
Валовий прибуток (збитки)
+
Інші операційні доходи
–
Адміністративні витрати; витрати на збут; інші операційні витрати
=
Прибуток (збиток) від операційної діяльності
+
Дохід від участі в капіталі; інші фінансові доходи; інші доходи
=
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування
–
Податок на прибуток
=
Чистий прибуток підприємства

*Рис. 14.2. Порядок визначення фінансового результату від звичайної діяльності підприємства*

Операційні витрати включають:

- адміністративні витрати (загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства);
- витрати на збут (витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції, на рекламу, пакування, доставку продукції споживачам тощо);
- інші операційні витрати (собівартість реалізованих виробничих запасів) сумнівні (безнадійні) борги та втрати від знецінення запасів, втрати від операційних курсових різниць, економічні санкції та ін.

2. **Прибуток від звичайної діяльності** – це операційний прибуток, скоригований на величину фінансових та інших доходів і фінансових та інших витрат. До фінансових та інших доходів належать доходи від інвестицій в інші підприємства, дивіденди, відсотки та інші доходи від фінансових інвестицій. До фінансових та інших витрат належать сплата відсотків на позиковий капітал, втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів, інші втрати і витрати, не пов'язані з операційною діяльністю.

Саме цей скоригований прибуток є об'єктом оподаткування (оподатковуваним прибутком), він є основним джерелом грошових надходжень до місцевих, обласних і державного бюджетів та основою їх формування. Оподаткований прибуток розраховується за формулою:

$$П_о = Д_в - (В_в + АВ),$$

де  $Д_в$  – валовий дохід за певний період, який включає виручку від продажу продукції (у нього включають прибуток від продажу майна і від позареалізаційних операцій);

$В_в$  – валові витрати за той самий період (включають витрати на реалізовану продукцію та витрати від продажу майна – перевищення балансової вартості над виручкою від його продаж);

$АВ$  – сума амортизаційних відрахувань від балансової вартості основних фондів і нематеріальних активів.

В особливих випадках прибуток від звичайної діяльності після оподаткування коригується на суму оподаткованого надзвичайного прибутку, який може мати місце внаслідок надзвичайної події (стихійні лиха, пожежі, техногенні аварії тощо).

**4. Чистий прибуток** – це прибуток, що надходить у розпорядження підприємства після сплати податку на прибуток. Чистий прибуток підприємства використовується у двох напрямках:

- фонд нагромадження (реінвестований прибуток) – створення резервного фонду, фонду розвитку виробництва, інвестиційної потреби;
- фонд споживання – виплата власникам, акціонерам, вирішення соціальних проблем, матеріальні заохочення персоналу за результатами роботи.

В зарубіжній економічній теорії та підприємстві вживається поняття маржинального та операційного прибутку.

Маржинальний прибуток – це різниця між доходом від реалізації товарів, вироблених організацією (без урахування акцизів і ПДВ) і змінними виробничими витратами. Іноді цей показник іменують сумою покриття. У цьому випадку маржинальний прибуток розглядається як частина виручки, яка залишається на створення прибутку і відшкодування постійних витрат. Чим вище сума покриття, тим будуть швидше відшкодовуватися витрати, тим вище буде дохід, який підприємство отримає в результаті.

Операційний прибуток – (його називають чистим прибутком) – дорівнює валовому прибутку за мінусом невиробничих витрат. Основними джерелами формування прибутку є реалізація продукції (виконання робіт або надання послуг), майна (основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів та ін.), позареалізаційні операції (проценти за придбаними акціями, облігаціями та іншими цінними паперами, спільна діяльність підприємств, штрафи, що сплачуються іншими підприємствами, роялті та ін.).



### 14.3. Оцінювання фінансово-економічного стану підприємства

Фінансово-економічний стан підприємства – одна з найважливіших характеристик діяльності підприємства. Він залежить в основному від результатів виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності підприємства. Інформаційною базою для проведення аналізу і оцінки фінансово-економічного стану підприємства можуть бути звіти про фінансові результати діяльності підприємства і баланс, джерела їхнього формування в грошовій формі на певну дату (краще на кінець періоду), дані первинних документів обліку виробництва продукції та витрат, статистичної звітності про роботу підприємств та ін.

Оцінка фінансового стану підприємства здійснюється на підставі показників офіційних документів, в динаміці не менше як за 3-5 останніх років, шляхом співвідношення показників між окремими активами і пасивами, порівняння їх з нормативами та досягнутими показниками передових підприємств галузі, науки. Фінансовий економічний стан підприємства оцінюється за допомогою групи таких показників як прибутковості, платоспроможності, ліквідності, ефективності використання активів та ін.

1. **Показники прибутковості** характеризують ефективність використання всіх видів ресурсів, які забезпечили одержання певного загального доходу (інвестицій, чистого прибутку, власного капіталу та ін.). Прибутковість інвестицій у підприємство, обчислену у відсотках ( $P_i$ ), можна визначити як відношення прибутку після сплати податків ( $P_{псп}$ ) до загальної суми інвестицій ( $I_{заг}$ ):

$$P_i = \frac{P_{псп}}{I_{заг}} \cdot 100 \%,$$

де  $P_i$  – прибутковість інвестицій, %;

$P_{псп}$  – прибуток після сплати податків, тис. грн;

$I_{заг}$  – загальна сума інвестицій, тис. грн.

Чим вищим є прибуток на інвестований капітал, тим краще працює підприємство. Рівень прибутковості інвестицій має бути не меншим, ніж дохідність альтернативних капіталовкладень з відповідним ступенем ризику (придбання цінних паперів тощо).

Крім того, обчислюються:

- коефіцієнт прибутковості власного капіталу:

$$P_{к.вл} = \frac{P_{чист}}{K_{вл}} \times 100 \%,$$

де  $P_{чист}$  – чистий прибуток підприємства, грн;

$K_{вл}$  – загальна сума власного капіталу підприємства, грн.

- коефіцієнт прибутковості активів ( $P_{\text{акт}}$ ):

$$P_{\text{акт}} = \frac{P_{\text{чист}}}{A_{\text{заг}}} \times 100 \%,$$

де  $P_{\text{чист}}$  – чистий прибуток підприємства, грн;  
 $A_{\text{заг}}$  – загальна сума активів підприємства, грн.

Якщо останній коефіцієнт є меншим за процентну ставку по довгострокових кредитах, то фінансовий стан підприємства є незадовільним.

Показником прибутковості є також рівень рентабельності, обчислений у відсотках. Рівень рентабельності – це відносний показник, що характеризує рівень ефективності (дохідності) роботи підприємства. Розрізняють рівень рентабельності окремих видів продукції, виробництва тощо. Методика їх розрахунку розглянута у попередніх темах посібника.

**2. Показники платоспроможності.** Платоспроможність підприємства – це здатність виконувати свої коротко- та довгострокові зобов'язання за рахунок власних активів. Цей показник вимірює рівень фінансового ризику, тобто ймовірність банкрутства підприємства.

Коефіцієнт платоспроможності (фінансової стабільності) ( $K_{\text{п/с}}$ ) обчислюється у відсотках:

$$K_{\text{п/с}} = \frac{K_{\text{вл}}}{Z_{\text{заг}}} \times 100 \%,$$

де  $K_{\text{вл}}$  – власний капітал, грн;  
 $Z_{\text{заг}}$  – загальні зобов'язання підприємства (зобов'язання власникам, акціонерам та зовнішні зобов'язання), грн.

Коефіцієнт заборгованості ( $K_{\text{заборг}}$ ) визначається за формулою:

$$K_{\text{заборг}} = 1 - \frac{K_{\text{вл}}}{Z_{\text{зовн}}},$$

де  $Z_{\text{зовн}}$  – зовнішні зобов'язання підприємства, грн.

Нормальним вважається значення показника 0,5.

**3. Показники ліквідності** характеризують здатність підприємства виконувати свої поточні (короткострокові) зобов'язання за рахунок поточних активів. При цьому розраховують:

1) коефіцієнт загальної ліквідності ( $K_{\text{л.заг}}$  – коефіцієнт покриття): це відношення поточних активів ( $A_{\text{пот}}$ ) до поточних зобов'язань ( $Z_{\text{пот}}$ ):

$$K_{\text{л.заг}} = \frac{A_{\text{пот}}}{Z_{\text{пот}}}.$$

Цей результат співвідноситься з одиницею і показує, скільки грошових одиниць поточних активів підприємства припадає на одну грошову одиницю поточних зобов'язань.

При  $K_{л.заг} < 1$  підприємство має неліквідний баланс і є неплатоспроможним.

При  $1 < K_{л.заг} \leq 2$  вважається, що платоспроможність підприємства є достатньою.

При  $K_{л.заг} > 2$  фінансове становище підприємства є стійким.

Співвідношення  $A_{пот}$  і  $Z_{пот}$  як 2:1 вважається нормальним, але для деяких сфер бізнесу воно може коливатися від 1,2 до 2,5.

2) коефіцієнт швидкої ліквідності ( $K_{л.шв}$ ) – це відношення активів високої ліквідності (без виробничих запасів і незавершеного виробництва) ( $A_{лікв}$ ) до поточних зобов'язань, розраховується за формулою:

$$K_{л.шв} = \frac{A_{лікв}}{Z_{пот}},$$

де  $A_{лікв} = A_{пот} - \text{Запаси}$ .

Нижнє значення  $K_{л.шв}$  не повинно бути меншим 1, щоб підтвердити швидку ліквідність активів підприємства.

3) коефіцієнт абсолютної ліквідності ( $K_{л.абс}$ ) характеризується відношенням грошових коштів та їх еквівалентів (цінних паперів) ( $\Gamma$ ) до поточних зобов'язань:

$$K_{л.абс} = \frac{\Gamma}{Z_{пот}}.$$

Значення цього коефіцієнта є достатнім, якщо він перевищує 0,20-0,25.

4) показники ефективності використання активів характеризують оборотність фіксованих активів: фондівдача, оборотність всіх активів, оборотність матеріальних ресурсів.

Коефіцієнт оборотності основних засобів ( $K_{об}$ ) обчислюється як співвідношення між виручкою від реалізації ( $V_{реал}$ ) та фіксованими і нематеріальними активами ( $A_{фікс}$ ):

$$K_{об} = \frac{V_{реал}}{A_{фікс}}.$$

Цей показник характеризує, скільки грошових одиниць продукції реалізовано на одну грошову одиницю основних засобів (фондовіддачу).

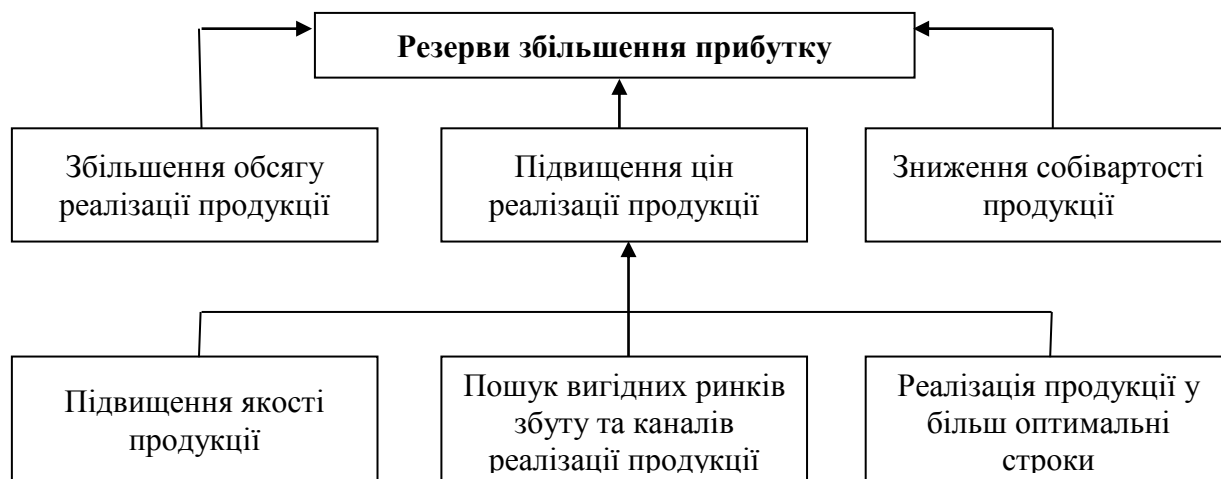
Коефіцієнт оборотності активів ( $O_a$ ) розраховується:

$$O_a = \frac{V_{реал}}{A_{заг}}.$$

Цей показник свідчить, скільки грошових одиниць чистого доходу припадає на одну грошову одиницю, вкладену в активи підприємства. Чим вищим є значення цього показника, тим краще використовуються основні та оборотні фонди підприємства.

Для комплексної оцінки фінансового стану підприємства необхідно аналізувати тенденції динаміки всіх показників, які з різних сторін характеризують фінансово-економічний стан підприємства. Основними ознаками міцного фінансового стану підприємства є наявність стабільних фінансових ресурсів, стійка платоспроможність, своєчасні розрахунки, ефективне використання капіталу та ін.

Резерви збільшення прибутку визначають за кожним видом товарної продукції. Основними їхніми джерелами є збільшення обсягу реалізації продукції, зниження її собівартості, підвищення якості товарної продукції, реалізація її на вигідніших ринках збуту та ін. (рис. 14. 3).



*Рис. 14.3. Основні резерви збільшення прибутку від операційної діяльності*

Основними шляхами зміцнення фінансово-економічного стану підприємства є збільшення обсягів прибутку та підвищення рівня рентабельності виробництва і реалізації продукції.

Основними джерелами підвищення рівня рентабельності продукції є збільшення суми прибутку від реалізації продукції і зниження собівартості товарної продукції. В результаті проведення аналізу оцінки фінансового стану підприємства мають бути розроблені заходи для освоєння виявлених резервів та система проведення моніторингу.

#### 14.4. Ефективність діяльності підприємства

Термін «ефективність» є похідним від терміну «ефект». Ефект походить від латинського **effectus** і в перекладі означає виконання, результат певної причини або дії. Звідси термін «ефективність» можна трактувати як результативність певного процесу, дії. Тобто, ефективність – це економічна

категорія, яка відображає результативність певного процесу, дії, що вимірюється співвідношенням між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами.

Наведене визначення ефективності за сутністю збігається з поняттям *економічної ефективності*. Остання є основною формою вияву ефективності і може бути визначена зіставленням ефекту, отриманого саме від економічної діяльності, з витраченими на його одержання економічними ресурсами, що є обмеженими і вимагають постійного відновлення. Але на однакову кількість витрачених ресурсів підприємства можуть одержувати неоднакові за величиною результати. Тобто, підприємства ведуть виробництво з різною ефективністю.

Категорія економічної ефективності тісно пов'язана з категоріями «продуктивність» і «результативність». Поки що питання співвідношення цих категорій залишається дискусійним. Наприклад, спільним для економічної ефективності і продуктивності є те, що вони визначаються співвідношенням результату (ефекту) з ресурсами (витратами), які його спричинили. Проте продуктивність має ту відмінність, що для її розрахунку слід брати лише продукцію (в натуральній чи вартісній формах), тоді як економічна ефективність визначається за будь-яким економічним результатом, одержаним відповідно до цілей бізнесу. Отже, продуктивність – вужча за змістом категорія порівняно з категорією економічної ефективності й є однією з основних форм її вияву.

Сільськогосподарське виробництво вимагає органічного поєднання і взаємодії чотирьох факторів – робочої сили, основних засобів, предметів праці і землі. В процесі виробництва здійснюється їх виробниче споживання з метою отримання певних споживних вартостей, спроможних задовольняти відповідні потреби людей. Враховуючи специфіку сільськогосподарського виробництва, доцільно розрізняти такі види ефективності: технологічну, економічну, соціальну і екологічну.

Серед названих видів вихідною є, безумовно, *технологічна ефективність*. Вона за сутністю є результатом взаємодії факторів виробництва з живими організмами, які використовуються в сільськогосподарському виробництві. У рослинництві показниками технологічної ефективності є урожайність культур з одиниці посівної площі та основні параметри якості рослинницької продукції (вміст олії в насінні соняшнику, білка в зерні, цукру в цукрових буряках тощо). У тваринництві технологічними показниками ефективності є продуктивність худоби і птиці (надій молока на одну корову, вихід приплоду на 100 корів основного стада, середньодобовий приріст живої маси великої рогатої худоби, свиней тощо) та основні параметри якості тваринницької продукції (вміст білка і жиру в молоці, категорія вгодованості тварин тощо).

При технологічній ефективності валове виробництво певного виду продукції (результат) зіставляється з ресурсами, відповідно посівною площею культури та поголів'ям тварин. Отже, кількісно технологічна ефективність в основному виражається через урожайність сільськогос-

сподарських культур і продуктивність тварин. Дія природного фактору – природної родючості ґрунту, клімату, погодних умов і біологічних особливостей живих організмів (сорт, лінія, репродукція, порода) виявляється саме в тому, що один і той же рівень технологічної ефективності може бути досягнутий за різних витрат капіталу і праці. І навпаки, за однакових витрат вказаних ресурсів часто досягається різна урожайність культур і продуктивність тварин. Ця обставина зумовлює різну величину витрат на одиницю продукції. І якщо при цьому врахувати, що продукція під дією природних факторів може мати різну якість, а якість є також виявом технологічної ефективності, що істотно впливає на ціну, то стає очевидним, що рівень такої ефективності помітно позначається на економічних результатах підприємства.

**Соціальну ефективність** на рівні підприємства можна сформулювати як ступінь задоволення потреб колективу підприємства, його власників у засобах і умовах життєзабезпечення. Вона знаходить своє відображення у таких соціальних пріоритетах:

- рівень заробітної плати та динаміка її підвищення;
- соціальні виплати на відпочинок, оздоровлення, організацію дозвілля;
- покращення умов праці і скорочення тривалості робочого дня без зменшення заробітної плати;
- ліквідація важкої і неprestижної ручної праці, підвищення рівня безпеки життя працівників, запобігання професійним захворюванням;
- створення умов для підвищення освіти і професійного зростання працівників, поліпшення професійної підготовки персоналу;
- поліпшення побутових умов трудового колективу.

Зазначимо, що соціальна ефективність формується також на державному та регіональному рівнях. Тому доповнюючими характеристиками її на цих рівнях є підвищення ступеня зайнятості населення і скорочення безробіття, поліпшення пенсійного забезпечення тощо. Як впливає з викладеного, соціальну ефективність важко кількісно виміряти єдиним інтегральним показником. Проте за окремими соціальними заходами таке вимірювання можливе і необхідне (рівень заробітної плати, соціальні виплати на оздоровлення і відпочинок, витрати на перепідготовку кадрів, скорочення тривалості робочого дня тощо). Все ж наближено про досягнутий рівень соціальної ефективності можна судити за таким узагальнюючими показниками, визначеним у динаміці, як питома вага прибутку, спрямованого на соціальні доходи, у загальній масі чистого прибутку; величина прибутку на одного середньооблікового працівника.

Виділення **екологічної ефективності** в самостійну форму зумовлене щонайменше двома причинами. Перша – необхідністю створення екологічно безпечного для людей і тваринного та рослинного світу довкілля, за якого зберігається біологічна рівновага і водний баланс території, поліпшується кругообіг органічних речовин, забезпечується розширене відтворення економічної родючості ґрунту, здійснюється виробництво екологічно чистої

продукції і не допускається забруднення навколишнього середовища хімічними засобами сільськогосподарського призначення.

Друга причина – потребою в існуванні індикатора для означення гармонійного розвитку виробництва. Такий розвиток досягається тоді, коли позитивні зрушення в економічній ефективності супроводжуються такими ж зрушеннями у соціальній та екологічній ефективності. Отже, ці три види ефективності повинні розглядатися не ізольовано, а в контексті з орієнтацією на недопущення ситуацій, коли вища економічна ефективність досягається за рахунок порушення екологічної безпеки і згортання соціальних програм.

Екологічна ефективність формується завдяки здійсненню додаткових вкладень екологічного спрямування, джерелами яких виступає, за аналогією з соціальною ефективністю, економічний ефект, створений у ході економічної діяльності підприємств. Саме в цьому виявляється вплив економічної ефективності на екологічну ефективність: чим вищий рівень першої з них, тим більше може бути виділено коштів (за однакових інших умов) на заходи екологічної безпеки, а отже, тим вищою буде екологічна ефективність, і навпаки.

Для оцінки рівня екологічної ефективності можуть бути використані такі показники:

- частка чистого прибутку підприємства, що направляється на заходи екологічного спрямування, і його абсолютна величина в динаміці;
- частка сільськогосподарської продукції, в якій вміст залишків отрутохімкатів, нітратів і нітритів нижчий від гранично допустимих норм в загальному обсязі її виробництва;
- частка екологічно чистої продукції отриманої без застосування отрутохімкатів, мінеральних добрив, стимуляторів росту штучного походження в загальному обсязі її виробництва;
- вміст гумусу в ґрунті і його динаміка;
- масштаби використання біологічних засобів боротьби зі шкідниками і хворобами сільськогосподарських рослин і тварин;
- наявність сучасних очисних споруд, що унеможливають або мінімізують шкідливі викиди і скиди.

Екологічна ефективність тісно переплітається з соціальною ефективністю, оскільки створення екологічно безпечного довкілля є необхідним фактором, що істотно впливає на формування нормальних умов життєзабезпечення працівників і населення країни в цілому.

**Економічна ефективність** – це таке співвідношення між ресурсами і результатами виробництва, при якому отримують в основному вартісні показники ефективності виробництва. В сільському господарстві прийнято розрізняти наступні види економічної ефективності:

- ефективність сільського господарства як галузі народного господарства;
- ефективність окремих галузей сільського господарства (рослинництво, тваринництво, матеріально-технічне забезпечення);

- ефективність виробництва окремих сільськогосподарських культур або видів продукції тваринництва;
- ефективність сільськогосподарського виробництва підприємств;
- ефективність структурних підрозділів сільськогосподарських підприємств;
- ефективність окремих заходів: технічних, організаційних і організаційно-технічних.

При визначенні економічної ефективності можливі три варіанти співвідношення між ресурсами і результатами виробництва:

- 1) ресурси і результати виражені у вартісній формі;
- 2) ресурси – у вартісній, а результати – у натуральній формі;
- 3) ресурси – у натуральній, а результати – у вартісній формі.

Відповідно до цих варіантів в сільському господарстві використовується наступна система показників:

- вартість валової продукції, чистого доходу (виручки), прибутку на 1 грн виробничих витрат, на 1 грн основних виробничих фондів, рівень рентабельності та норма прибутку сільськогосподарського виробництва;
- валове виробництво окремих видів продукції з розрахунку на 1 грн виробничих витрат, 1 грн основних виробничих фондів, витрати виробництва на одиницю виробленої продукції;
- вартість валової продукції, чистого доходу (виручки), прибутку на 1 га сільськогосподарських угідь, на одного середньорічного працівника, на 1 люд.-год. прямих затрат праці.

#### **14.5. Основні резерви підвищення ефективності діяльності підприємства**

Розвиток економіки підприємства, як і держави в цілому, в ринкових умовах господарювання, в значній мірі залежить від результатів використання наявних резервів підвищення ефективності їх діяльності.

**Резерви підвищення ефективності діяльності підприємства** – це невикористані можливості досягнення більш ефективної його діяльності в результаті забезпечення належної дії факторів, що дають змогу раціонально використовувати його наявні ресурси та організаційно-інноваційний потенціал.

Найважливіші напрямки проведення заходів по задіяння резервів мобілізуючих факторів, називаються напрямками або шляхами забезпечення (чи використання резервів) підвищення ефективності функціонування підприємства чи цеху (ресурсні резерви, організаційно-технологічні резерви, резерви підвищення якості продукції і основних узагальнюючих результатів роботи та ін.). Саме це і є визначальним у сутності господарських рішень.

Для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва (надання послуг) та прийняття науково обґрунтованих проектних рішень і заходів щодо цього, важливим є визначення чинників, які обумовлюють це підвищення (зростання). Під чинником підвищення ефективності

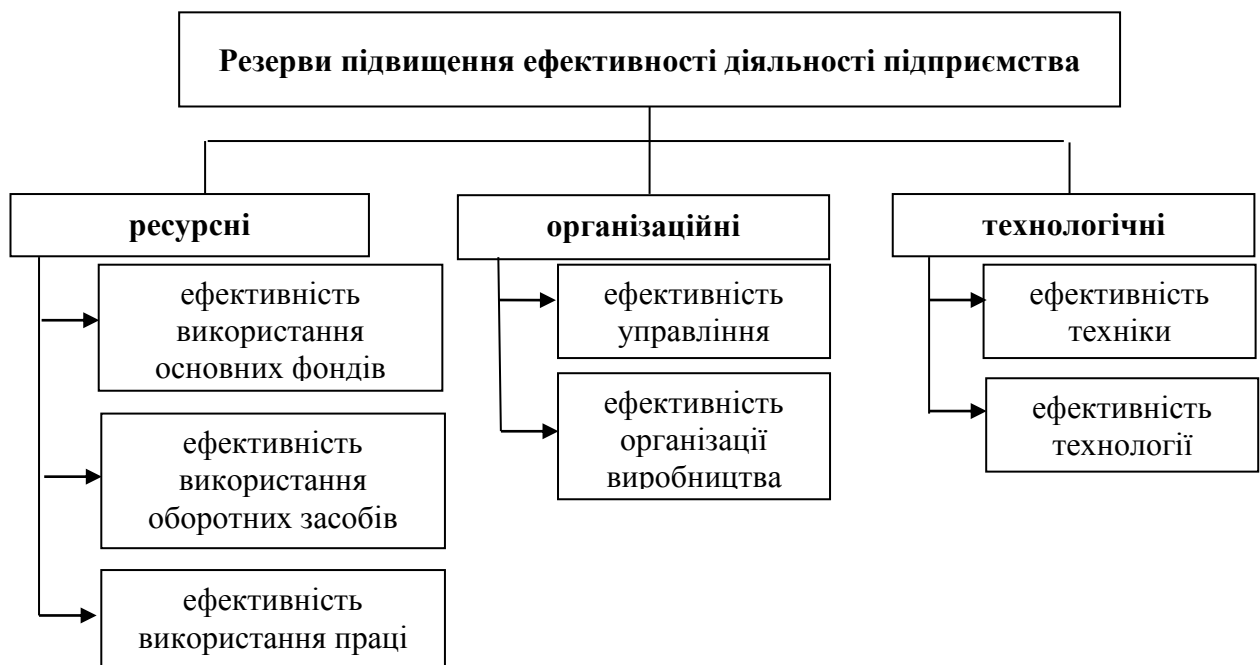


виробництва продукції (діяльності підприємства) розуміють усю сукупність рушійних сил і причин, які визначають її рівень та динаміку зміни. У загальному вигляді до основних чинників підвищення ефективності виробництва (впливу на зміни рівня) відносяться:

- чисельність персоналу усіх категорій;
- основні засоби, створені внаслідок використання інвестицій;
- витратні коефіцієнти сировини і основних матеріалів, палива, енергоресурсів, запасних частин тощо;
- ціни на сировину і основні матеріали;
- технологічні чинники, які пов'язані з інтенсифікацією виробництва;
- зворотні та незворотні відходи;
- структура асортименту продукції та ін.

Основними резервами підвищення ефективності діяльності підприємства є:

1. Ресурсні – ефективність використання основних фондів, ефективність використання оборотних засобів, ефективність використання праці;
2. Організаційні – ефективність управління, ефективність використання організації виробництва;
3. Технологічні – ефективність техніки і технологій (рис. 14.4).



**Рис. 14.4. Основні резерви підвищення ефективності діяльності підприємства**

Використання зазначених резервів можливе за рахунок ряду чинників, пов'язаних з підвищенням технічного рівня виробництва, вдосконаленням

управління, організації виробництва і праці, зміною обсягу і структури виробництва, поліпшенням якості природних ресурсів та ін.

Зокрема, щодо підвищення ефективності використання основних фондів – слід враховувати рівень завантаження обладнання в часі, проаналізувати структуру собівартості продукції на предмет співвідношення у ній часток амортизації, витрат на оплату праці, матеріальних витрат. Ці показники слід порівняти з аналогічними показниками найближчих конкурентів, а також проаналізувати в динаміці.

Щодо оборотних засобів, то чинниками збільшення їх оборотності, як основного показника ефективності використання, є прискорення реалізації готової продукції, зменшення обсягів незавершеного виробництва, оптимізація виробничих запасів, обґрунтоване нормування матеріальних ресурсів, використання вторинних ресурсів та ін.

В сучасних умовах господарювання економія витрат матеріальних ресурсів та пошук їх кращого використання є однією із найважливіших проблем кожного підприємства. Ефективне використання матеріальних ресурсів полягає у формуванні такого рівня витрат сировини і матеріалів, за якого для виготовлення продукції високої якості використовується мінімальна кількість сировини і матеріалів.

Основними джерелами економії сировини і матеріалів є зменшення витрат енергії, палива та ін.; скорочення відходів і витрат сировини та матеріалів; зменшення питомих витрат матеріалів; використання вторинної сировини та відходів; ліквідація або зменшення браку та ін.

Підвищити ефективність використання праці можна за рахунок зменшення внутрішньозмінних втрат робочого часу, зменшення плинності кадрів, використання засобів механізації й автоматизації праці, вдосконалення системи стимулювання працівників та ін.

Вдосконалення системи управління повинно відбуватися на основі пошуку нових ефективних способів управлінського впливу на колектив, вдосконалення організаційної структури управління підприємством, оптимізації рівнів управління та ін.

Вдосконалення організації виробничого процесу має відбуватися через впровадження нових підходів до організації робочих місць. Використання технологічних процесів (операцій) виробництва продукції, вдосконалення виробничої структури підприємства, застосування більш ефективних типів виробництва (масового, крупносерійного), спеціалізації та ін.

Використання технологічних резервів підвищення ефективності виробництва є надзвичайно актуальним для вітчизняних підприємств, оскільки їх техніко-технологічне відставання не лише гальмує зростання продуктивності праці, не дозволяє раціонально використовувати матеріальні ресурси і забезпечувати виробництво конкурентоспроможної продукції, а й зумовлює нерозвиненість культури виробництва і корпоративної культури та ін.

Економічна ефективність діяльності підприємства безпосередньо пов'язана із соціальною ефективністю, оскільки результати роботи

підприємства є базою для вирішення цілого ряду соціальних проблем. Визначення рівня соціальної ефективності повинно охоплювати ті заходи, які піддаються кількісному вимірюванню, а також ті, які не піддаються прямому кількісному вираженню.

У вирішенні практичного розв'язання завдань управління ефективністю підприємства важливого значення набуває визначення і впровадження у виробництво першочергових заходів їх зростання, основними їх яких є:

1. Вибір ефективних форм і методів підприємницької діяльності (інтеграційних форм бізнесу – підприємства, удосконалення ефективності управління та рівня господарювання).

2. Активізація і підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності (використання нової технології і техніки, впровадження нових та поліпшених видів енергії і матеріалів, виготовлення нових видів продукції та зниження її матеріаломісткості, удосконалення і застосування нових методів і форм організації виробництва, праці і процесів управління, нових форм активізації людського чинника, законів і законодавчих актів регулювання підприємницької діяльності).

3. Підвищення рівня конкурентоспроможності продукції (робіт, послуг) підприємства, підвищення якості продукції, вдосконалення виробів, оновлення техніко-технологічної бази, узгодження методів планування і аналізу, мотивація і активізація людського чинника та ін.

4. Оптимізація поточних витрат і розмірів виробництва та бізнесу.

Основними шляхами підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в аграрних підприємствах є:

- впровадження у виробництво нових високоврожайних сортів і гібридів сільськогосподарських культур, високопродуктивних порід тварин та птиці;

- збільшення площ природних та кормових угідь за рахунок виведення зі складу ріллі для подальшого залуження еродованих і інших низькопродуктивних земель;

- посилення технічної оснащеності сільського господарства;

- здійснення належного контролю за якістю продукції на всіх етапах її виробництва і збуту;

- ріст товарності сільськогосподарської продукції;

- впровадження сучасних конкурентоспроможних технологій виробництва сільськогосподарської продукції;

- поглиблення спеціалізації, підвищення концентрації сільськогосподарського виробництва;

- впровадження у виробництво нових енергозберігаючих технологій вирощування, транспортування, зберігання, переробки і реалізації продукції;

- застосування високопродуктивної техніки і прогресивних технологій виробництва продукції;

- впровадження досягнень НТП (техніки і нової технології);

- скорочення загальноновиробничих і адміністративних витрат;
- вдосконалення організації і матеріального стимулювання праці;
- контроль інноваційної спрямованості розвитку агропромислового комплексу;
- формування та функціонування внутрішнього аграрного ринку і його інфраструктури;
- створення ефективної маркетингової мережі руху сільськогосподарської продукції від виробника до споживача, яка б забезпечувала паритетність економічних інтересів виробників, переробників та споживачів;
- вдосконалення ринкових каналів реалізації і системи цін на продукцію тощо.

### **Питання для перевірки знань**

1. Сутність фінансової діяльності підприємства і її роль за ринкових умов господарювання.
2. Основні показники результатів фінансової діяльності підприємства та методика їх розрахунку.
3. Формування і використання прибутку підприємства.
4. Основні показники оцінювання фінансового стану підприємства і їх сутність.
5. Основні форми і методи фінансового оздоровлення підприємства.
6. Сутність та мета реструктуризації, санації та банкрутства підприємства.
7. Сутність ефективності виробництва та діяльності підприємства. Основні групи показників, що характеризують ефективність їх функціонування.
8. Основні техніко-економічні показники ефективності діяльності аграрного підприємства та методика їх визначення.
9. Основні шляхи зміцнення фінансового стану підприємства.
10. Показники рентабельності та методика їх визначення.
11. Резерви підвищення ефективності діяльності підприємства.

## **Тема 15. Розширене відтворення і нагромадження в сільському господарстві**

*15.1. Сутність та особливості розширеного відтворення в сільському господарстві*

*15.2. Відтворення валового продукту*

*15.3. Відтворення виробничих фондів та трудових ресурсів*

*15.4. Відтворення і нагромадження в умовах платного землекористування*

### **15.1. Сутність та особливості розширеного відтворення в сільському господарстві**

Виробництво продукції сільського господарства здійснюється безперервно і повторюється щорічно. Це пов'язано з тим, що суспільство потребує постійного споживання продукції сільського господарства і ці потреби безперервно зростають, причому стосовно і кількості, і якості продукції.

Виробництво становить основу для подальшого споживання, а споживання виступає головним замовником виробництва. Отже, процеси виробництва і споживання тісно взаємопов'язані між собою і доповнюють один одного.

Процес відтворення – це повторювальний та поновлювальний процес сільськогосподарського виробництва, що поєднує в собі відтворення продуктивних сил та відтворення виробничих відносин. Процес відтворення в умовах ринкової економіки відбувається на основі різноманітних форм власності, визначається дією всієї системи об'єктивних економічних законів та підпорядковується економічним інтересам товаровиробників та проходить стадії виробництва, розподілу, обміну та споживання.

На стадії виробництва відбувається створення продукту на основі поєднання факторів виробництва.

Обмін є не тільки складовою процесу відтворення, але і важливою ринковою категорією. Обмін сприяє переміщенню благ таким чином, що дозволяє задовольнити потреби.

Розподіл як економічна категорія – це не тільки розподіл результатів суспільного виробництва, це і розподіл факторів виробництва. В ринковій системі господарювання розподіл відбувається в результаті впливу цінових механізмів. Обмін та розподіл в повній мірі можна віднести до організаційно-економічних відносин, які відображають кооперування, концентрацію та комбінування в процесі виробництва.

Споживання є завершальною стадією, в якій закінчується рух створених благ. Споживання відносно виробництва є протилежним процесом, яке поділяється на два типи – особисте та виробниче. Саме в споживанні розкривається глибинний характер виробничих відносин.

Процес відтворення включає в себе стадію перетворення грошей на товар, стадію виробничого споживання придбаних засобів виробництва зі

створенням нової, збільшеної вартості та стадію перетворення створеної вартості на гроші.

Виділяються наступні типи відтворення: просте, розширене та звужене. При простому відтворенні масштаби та обсяги виробництва не змінюються, валовий дохід повністю використовується на споживання, фонд нагромадження не створюється. Нездатність підприємства забезпечувати процес простого відтворення приводить до його банкрутства.

При розширеному відтворенні виробництво відновлюється в кожному наступному циклі у зростаючому масштабі щодо кількості та якості виготовленого продукту. Для здійснення розширеного відтворення потрібні додаткові матеріально-грошові кошти в порівнянні з їх розміром на попередньому етапі виробництва. Обов'язковою умовою розширеного відтворення є наявність в господарстві накопичення. Навіть при отриманні прибутку підприємство може витратити його не на розширення виробництва, а на споживання.

При звуженому типі відтворення обсяги виробництва скорочуються, що відбувається за рахунок зменшення кількості та якості вкладених засобів виробництва і праці та зменшення ефективності їх використання.

Характер розширеного відтворення і темпи його розвитку визначаються формою власності на засоби виробництва. Об'єктивна необхідність розширеного відтворення диктується вимогами задоволення зростаючих потреб населення в продуктах харчування, товарах і послугах при зростанні чисельності населення.

Розширене відтворення здійснюється при встановленні визначених пропорцій в розвитку промисловості і сільськогосподарського виробництва. Сільське господарство, з одного боку, забезпечує промисловість необхідною сировиною, а з іншого – висуває зростаючий попит на засоби виробництва: сільськогосподарські машини, мінеральні добрива, хімікати, паливо та інші матеріали.

Розширене відтворення в сільському господарстві включає в себе відтворення суспільного продукту, засобів виробництва і кількості та якості робочої сили. Характеристиками такого типу відтворення є:

- збільшення валової продукції, валового доходу і чистого доходу;
- зростання продуктивності праці;
- відносне скорочення фонду відшкодування;
- зростання відрахувань до фонду накопичення і фонду споживання;
- підвищення рівня рентабельності.

Головною формою розширеного відтворення в сільському господарстві виступає інтенсифікація галузі при неухильному підвищенні ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Характерною особливістю розширеного відтворення в сільському господарстві є те, що природні процеси виробництва тут тісно пов'язані з ґрунтово-кліматичними факторами, біологічними умовами розвитку рослин і тварин, наявністю такого засобу виробництва, як земля. Погодні та

кліматичні умови в конкретній зоні і протягом року впливають на результати виробничої діяльності підприємств і їх ефективність. Практика показує, що однакові затрати праці та матеріально-грошові витрати забезпечують отримання неоднакової кількості продукції в одній і тій же зоні або в межах даної зони, але в різні роки.

У процесі розширеного відтворення в сільському господарстві спостерігається порівняно повільна оборотність оборотних коштів. Це пов'язано із сезонним характером виробництва, а також розбіжністю періоду виробництва і робочого періоду. Отже, для виробництва певних видів сільськогосподарської продукції підприємства мають бути забезпечені достатньою кількістю насіння, кормів, хімічних засобів захисту, добрив, паливно-мастильних матеріалів та ін. Потреба галузі в капітальних вкладеннях зростає при порівняно низькій їх окупності.

У сільському господарстві частина отриманої продукції не реалізується, а в натуральній формі бере участь у наступному виробничому процесі. Це відноситься до насіння, посадкового матеріалу, кормів, органічних добрив. Таким чином, кожне сільськогосподарське підприємство може активно впливати на зростання виробництва і підвищення якості, використовуваних в наступних циклах матеріальних ресурсів власного виробництва, знижувати собівартість одиниці продукції.

Важливою особливістю розширеного відтворення в сільському господарстві є те, що тут створюються як засоби виробництва, так і предмети споживання. Це створює необхідність динамічного зростання виробництва насіння, посадкового матеріалу, кормів, органічних добрив для збільшення обсягів виробництва основних видів продукції.

У сільському господарстві головним засобом виробництва є земля, яка має ряд специфічних особливостей. Вона територіально обмежена і невідтворна як інші засоби виробництва. Головною якісною характеристикою землі є її родючість. Розширене відтворення землі як засобу виробництва полягає у відновленні та підвищенні її родючості. Це досягається за рахунок раціонального використання земельних ділянок, проведення хімізації та меліорації, впровадження науково обґрунтованої системи землеробства в кожному регіоні країни.

Поряд з землею специфічними засобами виробництва в сільському господарстві є живі організми, відтворення яких підпорядковується природним законам їх розвитку. Терміни вегетації рослин і відтворення тварин в сільському господарстві неможливо істотно змінити, а, отже, процес відтворення в галузі набуває специфічного характеру.

Процесу відтворення в аграрному виробництві властива річна тривалість циклу. Як правило, вона відповідає природним термінам виробництва сільськогосподарської продукції. Річна тривалість циклу відтворення і сезонний характер виробництва несприятливо позначаються на економіці сільського господарства. Оборотні фонди тут порівняно тривалий час знаходяться в формі виробничих запасів (насіння, посадковий матеріал, корми), а для їх авансування витрачаються великі кошти.

Можливості розширеного відтворення залежать від паритетності цін на продукцію сільського господарства і цін на засоби виробництва, роботи і послуги, призначені для галузі. Обсяги та, переважно, швидке псування більшої частини сільськогосподарської продукції ускладнюють збут, а необхідність створення резервних фондів скорочує товарообіг. Крім того, для продукції галузі характерна низька еластичність попиту.

## 15.2. Відтворення валового продукту

Сукупний суспільний продукт являє результат складного взаємозв'язку і взаємодії багатьох галузей і підприємств в системі суспільного розподілу праці. Його відтворення характеризує відносини між працівниками та суспільства в цілому, а також між підприємствами і працівниками, між підприємствами і державою.

За вартістю сукупний суспільний продукт складається з двох частин: з перенесеної вартості споживаних засобів виробництва та новоствореної вартості. Таким чином, в загальному вигляді вартість сукупного суспільного продукту може бути представлена формулою:

$$C + V + M ,$$

де  $C$  – вартість спожитих засобів виробництва, яка представлена вартістю, створеної минулою працею і перенесеною на вироблений продукт в даному циклі;

$V + M$  – новостворена вартість, яка створена живою працею в конкретному циклі виробництва.

Валова продукція сільського господарства у натурально-речовій формі представлена засобами виробництва та предметами споживання. Засоби виробництва тут виступають у вигляді насіння, кормів, сировини, органічних добрив тощо, а предмети споживання – це готова до реалізації продукція. Для розширеного відтворення в сільському господарстві характерним є направлення в кожний наступний цикл виробничого процесу необхідної кількості додаткових матеріальних ресурсів.

В результаті процесу відтворення створюється валовий продукт, який за матеріально-речовою формою представляє собою всі вироблені протягом року первинні продукти рослинництва і тваринництва, а за вартісною – вартість валової продукції. Отриманий валовий продукт розподіляється на дві частини: фонд відшкодування і валовий доход, а в кінцевому підсумку створюються фонди відшкодування, споживання та нагромадження (рис. 15.1).

Однією з головних умов розподілу валової продукції при розширеному відтворенні є створення фонду відшкодування. Він представляє собою частину вартості річного продукту, призначеного на відшкодування спожитих засобів виробництва.





*Рис. 15.1. Схема розподілу валового продукту*

Фонд відшкодування використовується для здійснення наступного циклу відтворення, його елементи мають цільове використання, тому необхідність їх повернення виступає найважливішою умовою простого відтворення.

Формується фонд відшкодування, перш за все, шляхом виділення для виробничого процесу необхідної кількості використаних матеріальних ресурсів (насіння, кормів, добрив, пестицидів, ін.).

У сільському господарстві відшкодування витрачених матеріальних ресурсів у натуральному вираженні відбувається шляхом реалізації частини продукції з метою придбання нових засобів виробництва та формування фонду амортизації, а також, частково, безпосередньо з валової продукції підприємства. Вартість спожитих у процесі виробництва знарядь і предметів праці набувають форму амортизації і матеріальних витрат, витрат на орендну плату, оплату послуг, які включаються в собівартість продукції (табл. 15.1).

У сільськогосподарських підприємствах України з 2010 р по 2014 р. фонд відшкодування зріс в 2,1 рази, а його питома вага у валовому продукті складала, в середньому, 80 %. Найбільш значне збільшення відбулося по орендній платі (в 2,5 рази), що і привело до зростання питомої ваги цієї складової фонду відшкодування.

В умовах інфляції сума фонду відшкодування по попередньому циклу виробництва не відповідає розміру витрат на придбання необхідних ресурсів у поточному періоді.

Таблиця 15.1

**Розміри та структура фонду відшкодування  
в сільськогосподарських підприємствах України**

Показники	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.	
	грн/га	%	грн/га	%	грн/га	%	грн/га	%	грн/га	%
Матеріальні затрати	2846,47	70,0	3832,52	71,3	4585,55	68,6	4733,28	69,6	5970,80	70,4
Амортизація	214,76	5,3	262,56	4,9	352,50	5,3	372,69	5,5	456,38	5,4
Орендна плата за земельні та майнові паї, всього	289,12	7,1	348,72	6,5	530,56	7,9	607,35	8,9	707,92	8,4
в т.ч. за земельні паї	285,01	7,0	345,01	6,4	527,34	7,9	603,69	8,9	702,24	8,3
Інші витрати	714,37	17,6	934,78	17,4	1218,19	18,2	1086,04	16,0	1341,14	15,8
Фонд відшкодування	4064,72	100	5378,57	100	6686,80	100	6799,37	100	8476,25	100

Фонд відшкодування має відображати дійсні витрати засобів виробництва, які функціонують в підприємстві і які повинні бути відшкодовані в наступних циклах виробництва. Тому для забезпечення простого відтворення в умовах інфляції підприємства мають визначати фонд відшкодування із врахуванням зростання вартості спожитих ресурсів та інших витрат.

У певних умовах фонд відшкодування може служити додатковим джерелом накопичення. Це досягається за рахунок зростання продуктивності праці, поліпшення якості вироблених в сільському господарстві матеріальних засобів, зниження їх собівартості. Якщо замість використаних господарство з валового продукту може виділити кращі за якісними параметрами засоби виробництва (насіння, посадковий матеріал, корми, ін.), то в наступному виробничому циклі можна підвищити врожайність сільськогосподарських культур і продуктивність худоби без додаткових вкладень.

Зі збільшенням в складі фонду відшкодування амортизаційного фонду правильне його використання має важливе значення. Так, за рахунок амортизаційних відрахувань, призначених на повне відновлення, підприємства можуть придбати нову техніку, будувати додаткові виробничі потужності, не чекаючи фізичного зносу машин і обладнання та їх вибуття з процесу виробництва.

Вартість витрачених в конкретному виробничому циклі засобів виробництва на сільськогосподарських підприємствах визначається за фактичними витратами. Власні засоби виробництва відшкодовуються за собівартістю (корми, насіння, посадковий матеріал), а покупні – за цінами їх придбання з урахуванням доставки до місця зберігання на підприємстві.

Вартість валової продукції сільського господарства в конкретному році розраховується за фактичними цінами її реалізації (товарна частина) та по собівартості (нетоварна частина).

Після виключення з вартості валової продукції фонду відшкодування залишається валовий дохід. Ця категорія має важливе соціально-економічне значення, адже збільшення валового доходу при мінімальних витратах живої і матеріалізованої праці служить критерієм економічної ефективності сільськогосподарського виробництва.

Валовий дохід (іноді використовується термін «чиста продукція») розподіляється, по-перше, на оплату праці та чистий дохід. Валовий дохід є джерелом фонду оплати праці, джерелом накопичення і, відповідно, розширеного відтворення. З валового доходу в процесі розподілу виділяють фонд основної та додаткової оплати, після чого залишається чистий дохід.

Основна та додаткова оплата праці разом з частиною чистого доходу у вигляді дивідендів на акції, виплат на частки в статутному капіталі, одноразової матеріальної допомоги, оплати вартості путівок на лікування і відпочинок та інших заохочувальних виплат становлять фонд споживання.

Чистий дохід, що залишається після формування фонду споживання, направляється у фонд нагромадження, який виступає власним джерелом розширеного відтворення. За рахунок нього відбувається кількісне поповнення та якісне покращення основного і оборотного капіталу, купляються або орендуються додаткові земельні угіддя, проводиться навчання персоналу тощо.

Отже, по-друге, валовий дохід розподіляється на фонд споживання та фонд нагромадження. Пропорції розподілу валового доходу мають принципове значення для формування інтенсивного типу розвитку аграрного виробництва, для темпів розширеного відтворення. Підприємству недоцільно всю одержану чисту продукцію спрямовувати у фонд споживання, адже при максимальному поточному задоволенні споживацьких інтересів власників і працівників втрачається можливість задоволення цих інтересів в перспективі.

Таким чином, матеріальною передумовою розширеного відтворення є одержання чистого доходу та створення фонду нагромадження. Фонд нагромадження існує саме для того, щоб в майбутньому зростали фонди відшкодування та споживання. В наступному циклі, при не збитковому виробництві, фонд нагромадження може бути навіть менший, ніж в попередньому циклі, але фонди відшкодування та споживання залишаться вже в збільшеному розмірі. Отже, створиться база для стабільного та зростаючого виробництва. В цьому полягає головне значення фонду нагромадження.

Величина фонду нагромадження залежить від величини чистого доходу та від потреб і можливостей у поповненні та поновленні ресурсів. Аналіз показує, що в сільськогосподарських підприємствах країни частка чистого доходу у валовому доході в середньому за 2010-2014 рр. складає 66 %, а його абсолютна величина за 2010-2013 рр. менше 1000 грн/га.

Про недостатність даного джерела розширеного відтворення говорить те, що його максимальне використання на нагромадження дозволяє збільшити фонд відшкодування, в середньому, на 17 %, а це лише на 5 пунктів більше середньорічного сукупного індексу витрат на виробництво сільськогосподарської продукції. Отже, прибуток в умовах інфляції виступає джерелом простого відтворення.

Фонд нагромадження в сільському господарстві створюється як в натуральній, так і у вартісній формах. При цьому для нагромадження можуть використовуватися і власні, і позикові кошти. До власних джерел відносять засоби, що отримуються за рахунок відрахувань від чистого доходу на поповнення основних, оборотних та резервних фондів. Вони можуть виступати в натуральному вигляді в якості виробленої у сільському господарстві продукції (насіння, посадковий матеріал, корми та ін.), а також в грошовому вираженні для придбання таких засобів виробництва як мінеральні добрива, пально-мастильні матеріали, запасні частини тощо.

Позикові джерела представляють собою засоби виробництва, придбані для накопичення за рахунок кредитів банків, товарні кредити тощо. У ринкових умовах, коли кредити комерційних банків надаються сільськогосподарським підприємствам під значні відсотки, стає економічно не вигідним використовувати позикові кошти для розширеного відтворення.

В цьому випадку потрібна якісна державна підтримка розвитку сільського господарства з використанням різних форм і методів економічного регулювання виробництва. Зокрема, на сьогодні діє «Галузева програма розвитку садівництва України на період до 2025 року», за якою аграрним підприємствам, які створюють чи розвивають галузі садівництва, виноградарства та хмелярства, відшкодовувалися витрати на закладку багаторічних насаджень, догляд за ними, будівництво сучасних сховищ, закупівлю необхідного обладнання тощо. Нині спостерігається тенденція до інтенсифікації садівництва за рахунок збільшення інтенсивних сучасних насаджень, які приходять на зміну старим екстенсивним. Завдяки державній програмі підтримки галузі вже сьогодні збільшено обсяги виробництва плодово-ягідної продукції, експорту, а також внутрішнього споживання.

Також важливим елементом формування фонду нагромадження є таке зовнішнє джерело, як державна підтримка сільськогосподарських підприємств за рахунок бюджетних дотацій та за рахунок податку на додану вартість. Протягом 2010-2014 рр. обсяги цієї підтримки зросли з 237 до 468 грн/га, тобто на 1 грн прибутку приходилось 0,34 грн державної підтримки. Це дозволяло аграрним підприємствам формувати фонд нагромадження з метою розширеного відтворення. В результаті обсяги виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції, в цілому, зросли та збільшилась прибутковість виробництва.

При розширеному відтворенні важливим питанням є встановлення науково обґрунтованих пропорцій між споживанням і нагромадженням та визначення достатніх розмірів для збільшення виробництва. При незмінних розмірах валового і чистого доходу сільськогосподарських підприємств,

збільшення фонду споживання веде до зменшення фонду накопичення, що стримує розширене відтворення за рахунок власних коштів.

Головним напрямком позбавлення протиріч між споживанням і накопиченням є зростання загального обсягу валового доходу. Розширене відтворення трудових ресурсів може здійснюватися тільки на основі збільшення фонду споживання, тоді як нарощування застосування засобів виробництва вимагає відповідного зростання фонду нагромадження.

Оптимальне поєднання накопичення і споживання передбачає встановлення такого співвідношення між ними, при якому досягалося створення умов для відтворення засобів виробництва і кваліфікованого персоналу. Тому обов'язковою умовою створення фонду нагромадження є високорентабельне сільськогосподарське виробництво.

### 15.3. Відтворення виробничих фондів та трудових ресурсів

Важливою умовою розширеного відтворення є ріст і удосконалення основних виробничих фондів і оборотних коштів. У процесі розширеного відтворення відбувається відшкодування спожитих основних і оборотних коштів, а також залучення додаткових засобів більшої якості на основі науково-технічного прогресу.

Це досягається за рахунок прискорення науково-технічного прогресу, впровадження в сільське господарство нових високопродуктивних машин, тракторів, збиральної техніки, прогресивних технологій, високопродуктивних сортів і гібридів сільськогосподарських культур, високоякісних матеріальних ресурсів.

Протягом 2010-2014 рр. по основних видам сільськогосподарських машин суттєво зменшилося їх виробництво (табл. 15.2).

Таблиця 15.2

#### Виробництво та наявність сільськогосподарської техніки

Сільськогосподарська техніка	Виробництво, тис. шт.			Наявність/куплено у сільськогосподарських підприємствах, тис. шт.					
	2010 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. від 2010 р., %	2010 р.		2014 р.		Відхилення 2014 р. від 2010 р., %	
				наявність	куплено	наявність	куплено	наявність	куплено
Трактори	5,2	4,1	-21,2	151,3	6,2	130,8	4,3	-13,5	-30,6
Плуги	4,7	2,0	-57,4	49,7	1,8	47,9	1,8	-3,6	0,0
Культиватори	6,4	3,7	-42,2	73,0	2,8	69,5	2,8	-4,8	0,0
Борони дискові	4,8	2,0	-58,3	25,9	2,0	28,1	1,6	8,5	-20,0
Сівалки	3,8	3,0	-21,1	72,4	3,4	65,6	3,0	-9,4	-11,8
Комбайни зернозбиральні	97 шт.	68 <sup>1)</sup> шт.	-29,9	32,8/	1,5	27,2	1,0	-17,1	-33,3

<sup>1)</sup> 2013 р.

В той же час, їх наявність в сільськогосподарських підприємствах скоротилась менш значно. Враховуючи зростання обсягів валової продукції протягом 2010-2014 рр. не можна стверджувати про незатребуваність сільськогосподарської техніки аграрним виробництвом. Скоріше можна стверджувати про нижчу затребуваність техніки вітчизняного виробництва порівняно з іноземною. А по комбайнах пропозиція вітчизняного виробництва практично відсутня, що для країни, яка по виробництву зерна в світовому рейтингу знаходиться в першій десятці, не є нормальною ситуацією.

Порівняльний аналіз руху техніки та обсягів і структури виробництва валової продукції свідчить, що нині відбувається процес оптимізації кількісного та якісного складу основних засобів. Підприємства щорічно оновлюють техніку на 3-6 % і намагаються придбати її достатньо якісні та продуктивні зразки, а вони відносно дорожчі. Тому у фонді відшкодування розміри амортизаційних відрахувань та їх частка поступово зростають.

Все це свідчить про те, що в даний час в сільському господарстві країни поступово починає здійснюватися перехід від простого до розширеного відтворення валової продукції та основних виробничих засобів.

Подальше нарощування обсягів виробництва основних видів сільськогосподарської продукції має бути тісно пов'язане з постачанням в аграрний сектор машин, тракторів, комбайнів та іншої техніки необхідної кількості та якості, а також із підготовкою та закріпленням в сільському господарстві висококваліфікованих кадрів робітників і фахівців.

Розширене відтворення в сільському господарстві передбачає, перш за все, зростання валової продукції. Це стає можливим тільки на основі збільшення засобів виробництва і висококваліфікованих трудових ресурсів при відносному скороченні зайнятих в сільському господарстві працівників.

Відтворення кваліфікованих кадрів в сільському господарстві здійснюється шляхом підвищення наукових знань, професійної майстерності, зростання кваліфікації працівників. Нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції вимагає залучення в аграрну сферу додаткової кількості нових, більш продуктивних машин, прогресивних технологій, а це, в свою чергу, викликає необхідність підготовки кадрів і фахівців для ефективного використання досягнень науково-технічного прогресу. Для розширеного відтворення трудових ресурсів характерним є такі закономірності:

- збільшення частки фахівців з вищою і середньою спеціальною освітою;
- зростання загальної якості механізаторських кадрів (трактористів машиністів, комбайнерів, водіїв автомобілів, слюсарів по ремонту техніки тощо);
- забезпечення раціональної зайнятості працездатного населення в сільському господарстві;
- створення необхідних умов для високопродуктивного використання трудових ресурсів.

Важливою умовою ефективного використання кадрів і основних засобів виробництва в сільському господарстві є технологічна, технічна і економічна підготовка фахівців і їх закріплення в сільськогосподарських підприємствах.

Закріплення персоналу – це система заходів, спрямованих на довгострокове утримання працівників в даній організації, зниження рівня плинності, зведення до мінімуму протиріч між інтересами і потребами працівників і можливостями організації щодо їх задоволення. Закріплення стимулює рівень оплати праці і отримання підприємствами більшого доходу від виробничої діяльності, а це можливо тільки при забезпеченні задовільних виробничих та соціальних умов.

На сьогодні у формуванні кадрового потенціалу сільськогосподарського виробництва мають місце проблеми і суттєві прорахунки. Намітилась негативна тенденція відтоку фахівців із сільського господарства – їх плинність сягнула 30 %.

Гострою залишається проблема закріплення молодих спеціалістів. Майже половина випускників, що отримують направлення на роботу в сільське господарство, звільняються протягом першого року роботи, переходячи в інші сфери виробництва. Середньомісячна заробітна плата в сільському господарстві – серед найнижчих по усім галузям економіки України

Особливе значення для формування кадрового потенціалу на селі має стан розвитку його соціальної сфери. Кількість діючих сільських дошкільних освітніх закладів протягом 2010-2014 рр. зросла з 8,5 до 9,3 тис. У той же час кількість сільських загальноосвітніх шкіл скоротилася з 13,3 до 11,9 тис., або на 10,5 %, а у зв'язку зі створенням «базових» шкіл ці процеси тільки триватимуть.

Також суттєво скоротилася на селі кількість лікарняних закладів – з 543 до 104 (на 80,8 %), лікарських амбулаторій – з 3440 до 591 (на 98,3 %), фельдшерсько-акушерських пунктів – з 14,9 до 13,3 тис. (на 10,7 %).

Житловий фонд в сільській місцевості за 2010-2014 рр. скоротився з 386,5 млн м<sup>2</sup> у 2010 р. до 378,0 млн м<sup>2</sup> у 2014 р., або на 2,2 %. Щорічне введення житла в експлуатацію становить не більше 1 % від наявного.

Кількість сільських населених пунктів, які мають водопровід, протягом 2010-2014 рр. скоротилася з 6298 до 4709, або на 25,2 %. У 2014 р. було забезпечено водопроводом 16,6 % сільських населених пунктів, а газифіковано – 52 %.

Такі умови не сприяють якісному формуванню кадрового потенціалу на селі, тому і спостерігається відтік кадрів.

В результаті півень професійної підготовки та освіти сільського населення значно відстає від міського. В зв'язку з цим у сільському господарстві зросла актуальність удосконалення організації підготовки, професійної перепідготовки та підвищення кваліфікації керівників та фахівців, здатних забезпечити ефективний розвиток сільськогосподарського виробництва. Необхідно розширити прийом до вищих сільськогосподарських

навчальних закладів молоді із сільської місцевості, а у великих навчальних і наукових центрах країни проводити перепідготовку фахівців сільськогосподарського виробництва, озброюючи їх знаннями, які пред'являє сучасна практика.

#### **15.4. Відтворення і нагромадження в умовах платного землекористування**

Використання землі в Україні є платним, при цьому оренда є головною формою землекористування, тому вона суттєво впливає на процеси відтворення і на мікро-, і на макрорівні.

Платність землекористування вимагає формування фонду відшкодування в частині орендної плати. Виходячи з умов майже всіх договорів оренди земельних ділянок, орендарі сплачують орендну плату з доходів, що отримані в поточному році, і ця плата є гарантією не розірвання договору на майбутній рік. Таким чином оренда плата забезпечує просте відтворення.

Орендна плата за землю за останні роки зросла в 2,5 рази і її значення у фонді відшкодування також дещо зросло. Розмір орендної плати за земельні паї залишається вагомим величиною, що стимулює орендарів до підвищення ефективності виробництва. Вони здійснюють це за рахунок підвищення інтенсифікації виробництва та зміни його структури, ліквідації малоприбуткових та збиткових галузей.

Це завжди є актуальним, адже орендна плата формується щорічно на основі нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь, індексу інфляції та законодавчих вимог щодо мінімальної та максимальної орендної плати. Якщо відбуваються зміни у вказаних факторах, то змінюється на початок поточного року і нормативно грошова оцінка, по якій визначається орендна плата. В договорах орендна плата встановлюється або у грошовій формі – у відсотках від нормативної грошової оцінки на початок року, або в натуральній формі – в певній кількості продукції та послуг, але по вартості – не менше встановленого мінімуму у відсотках від нормативної грошової оцінки.

Нормативна грошова оцінка земель, встановлена в 1995 р., з 2012 р. у відповідності до Постанови КМУ № 1185 від 31 жовтня 2011 року була проіндексована на коефіцієнт 1,756.

Крім того, на початок кожного року проводиться індексація нормативної грошової оцінки землі, встановленої в 1995 р., на визначені державою щорічні індекси ( $I_{\text{НГОЗ}}$ ). Якщо річний індекс споживчих цін ( $I_{\text{інфл (спож цін.)}}$ ) менше 10 %, то індекс для нормативної грошової оцінки дорівнював одиниці, а якщо перевищував – то індекс визначався за формулою:

$$I_{\text{НГОЗ}} = 1 \times \frac{I_{\text{інфл (спож цін.)}} - 10}{100}.$$



Такий порядок діяв до 2014 р. і кумулятивне значення коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки земель з 1995 року станом на 1 січня 2015 року становило 3,997. В результаті нормативна грошова оцінка ріллі в середньому по Україні збільшилась (з урахуванням коефіцієнту 1,756) з 3674 до 25773 грн/га.

З 2015 р. для індексації нормативної грошової оцінки землі враховується вся величина річного індексу споживчих цін:

$$I_{\text{нгоз}} = \frac{I_{\text{інфл (спож цін.)}}}{100}.$$

У разі якщо індекс споживчих цін не перевищує 100 відсотків, такий індекс застосовується із значенням 100, тобто індексація нормативної грошової оцінки землі не проводиться.

Мінімальна орендна плата встановлена в Податковому Кодексі України та в Указі Президента України № 92 від 02 лютого 2002 року в розмірі 3 % від нормативної грошової оцінки землі.

Отже, в Україні середня мінімальна орендна плата за 1 га ріллі на 1 січня 2015 р. становить 773 грн. Зростання конкуренції за землю поступово приводить до встановлення орендної плати навіть вище мінімального рівня. Отже, значимість орендної плати для процесів відтворення, по меншій мірі, не зменшуватиметься.

Підприємства для забезпечення простого відтворення в умовах інфляції мають визначати фонд відшкодування із врахуванням зростання вартості спожитих ресурсів та інших витрат, зокрема зростання мінімальної орендної плати за землю. Якщо договірна орендна плата перевищує встановлений законодавством мінімум, а договір не передбачає збільшення орендної плати у зв'язку з інфляцією, то фонд відшкодування у частині орендної плати за землю залишиться незмінним.

Розширене відтворення стосовно земельних ділянок означає, що за рахунок фонду нагромадження відбувається підвищення якості сільськогосподарських угідь (культуртехнічні роботи, меліорація, вдосконалення технології обробітку ґрунтів тощо) та кількісне поповнення угідь через купівлю або оренду додаткових земельних ділянок.

Залучити додаткові угіддя до обробітку шляхом їх купівлі на сьогодні неможливо внаслідок дії відповідного мораторію. Тому з метою розширеного відтворення фонд нагромадження може бути використаним для додаткової оренди сільськогосподарських угідь.

В переважній більшості договорів оренди земельних ділянок для товарного сільськогосподарського виробництва встановлено, що оплата здійснюється після отримання урожаю; отже, залучення додаткових угідь в оренду при наявності відповідної пропозиції пов'язане лише із матеріальним та фінансовим забезпеченням виробничого процесу. За результатами 2014 р. розрахунки, які базуються на співставленні маси чистого доходу до фонду відшкодування без орендної плати, показують, що середнє підприємство за

рахунок чистого доходу може збільшити орендовані угіддя на 24 % (в 2010-2013 рр. – від 10 до 21 %). Зауважимо, що цей фактор у значній мірі і обумовив в останні роки збільшення попиту на сільськогосподарські угіддя.

Особливістю відтворення землі як матеріальної основи та найважливішої продуктивної сили сільськогосподарського виробництва є те, що на макрорівні вона не може відтворюватися кількісно. Тому однією з основних умов стабілізації та зростання сільськогосподарського виробництва є успішне вирішення питання розширеного відтворення родючості ґрунтів.

На сучасному етапі в сільському господарстві України сформувалися досить стійкі тенденції до зменшення родючості ґрунтів. Негативним наслідком тривалого звуженого відтворення родючості є загроза незворотної втрати ґрунтами України їх порівняно високої природної якості. В цьому випадку для збереження досягнутого рівня виробництва сільськогосподарського валового продукту необхідно буде застосовувати значно більші обсяги матеріальних витрат; відповідно, зростуть обсяги фонду відшкодування та зменшиться валовий дохід, а разом з ним – і фонди споживання та нагромадження.

У нагромадженні та розширеному відтворенні в сільському господарстві специфічне місце займає диференційна земельна рента, матеріальною основою якої вступає частина чистого доходу підприємства, одержана при використанні ним земель, порівняно кращих за природною родючістю та місцем розташування (диференційна рента I), або при більш інтенсивному веденні виробництва (диференційна рента II).

При використанні власної землі диференційна рента I повністю належить власникам підприємства, які одночасно виступають і власниками землі. Додатковий чистий дохід може бути повністю направленим і в фонд нагромадження, і в фонд споживання власників підприємства, адже для створення цього доходу не потрібно докладати додаткових матеріальних чи трудових витрат.

В умовах оренди землі диференційна рента I виступає джерелом орендної плати, тобто власники підприємства можуть взагалі не отримати додаткового чистого доходу, задовольняючись таким же прибутком, який отримують орендарі гірших земельних ділянок. Фонд нагромадження буде наповнюватись лише в тому випадку, коли не вся диференційна рента I буде використовуватись на збільшення орендної плати порівняно з гіршими земельними ділянками.

Диференційна рента II є частиною додаткового продукту, створюється в результаті підприємницької діяльності власників підприємства і тому належить їм, незалежно від того, є вони орендарями чи власниками землі. В умовах високого попиту на землю орендарі, щоб зберегти свій бізнес, можуть підвищувати орендну плату за рахунок диференційної ренти II, тим самим збільшуючи в перспективі фонд відшкодування та зменшуючи фонд нагромадження.

На процеси розширеного відтворення в умовах оренди землі значно впливають її терміни, адже короткострокова оренда не сприяє здійсненню

капітальних інвестицій, окупність яких перевищуватиме цей термін. В Україні середній термін оренди земельних паїв протягом 2001-2007 рр. зріс з 3,9 до 4,9 року, а протягом 2010-2014 рр. – з 6,2 до 7,4 року. За таких умов слід очікувати, що частина фонду нагромадження буде поступово перенаправлятися з, переважно, галузі рослинництва, до тваринництва.

В умовах ринкових відносин, особливо в кризовій стадії економічного розвитку, для аграрних підприємств розширене відтворення виступає головним засобом збереження та зростання бізнесу, засобом конкурентної боротьби, в тому числі з іноземними товаровиробниками, як на внутрішньому, так і на світовому ринках.

Зростання орендної плати приводить до збільшення фонду відшкодування; для зменшення впливу орендної плати на процеси відтворення орендарям необхідно збільшувати обсяги валового продукту.

Аналіз формування та розподілу валового продукту підкреслює подвійну природу орендної плати за землю: на стадії укладання договору оренди вона визначається на основі диференційної ренти, тобто є частиною чистого доходу, а на стадії виконання договору орендна плата виступає стабільним елементом фонду відшкодування.

Удосконалення оренди та орендних відносин має проводитися в напрямках, які забезпечують розвиток процесів розширеного відтворення та нагромадження в сільському господарстві, зокрема, через збільшення термінів оренди землі, визначення оптимального розміру орендної плати та підвищенню відповідальності за збереження родючості ґрунтів.

### **Питання для перевірки знань**

1. Що розуміється під простим відтворенням?
2. У чому сутність розширеного відтворення?
3. Що є обов'язковою умовою розширеного відтворення?
4. Що включає в себе розширене відтворення?
5. Які особливості розширеного відтворення в сільському господарстві і чим вони обумовлені?
6. Що служить джерелом розширеного відтворення в сільському господарстві?
7. Що означає розширене відтворення трудових ресурсів?
8. Як розподіляється валова продукція сільського господарства з урахуванням вимог розширеного відтворення?
9. Що таке фонд нагромадження?
10. Які основні умови розширеного відтворення в сільському господарстві?
11. Які показники характеризують розширене відтворення?
12. Які особливості відтворення в умовах оренди землі?

## **Тема 16. Економічна безпека та антикризова діяльність підприємства**

**16.1. *Поняття і цілі економічної безпеки.***

**16.2. *Основні напрями організації економічної безпеки підприємства та оцінка її рівня.***

**16.3. *Антикризова діяльність підприємства.***

**16.4. *Банкрутство і ліквідація підприємства***

### **16.1. Поняття і цілі економічної безпеки**

**Економічна безпека підприємства** – це такий стан господарюючого суб'єкта, у якому він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, інформації і технологій, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або непередбачених обставин і забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та ризику.

Економічна безпека підприємства розглядається як одна зі складових загального поняття «безпека». В ринковій економіці підприємства функціонують в умовах невизначеності та непередбачуваності – виникають різні небезпечні явища у підприємстві: спад виробництва, недобросовісна конкуренція, шахрайство, корупція, рейдерство, недосконале комерційне законодавство, криміналізація суспільства, влади та бізнесу. Все це вимагає формування системи економічної безпеки як держави в цілому, так і окремих суб'єктів господарювання.

Сукупність факторів, здатних привести підприємство до економічної загрози, поділяються на дві групи: зовнішні, на які воно не в змозі вплинути, чи його вплив обмежений, та внутрішні, які виникають у результаті діяльності самого підприємства. Внутрішні і зовнішні чинники в сукупності являють собою економічні процеси та явища, що формують рівень економічної безпеки підприємств аграрного сектора на мікро-, мезо- та макрорівнях.

До *зовнішніх* дестабілізуючих факторів діяльності аграрних підприємств належать зв'язки з контрагентами, господарське та податкове законодавство, кон'юнктура ринку, невизначеність зовнішнього середовища, державна підтримка сільськогосподарських підприємств та природно-кліматичні умови:

- зміна природно-кліматичних умов – вимагає зміни культур та їх сортів, технологій виробництва продукції рослинництва та відповідної техніки на основі додаткових інвестицій;
- низький рівень платоспроможного попиту на продукти харчування у більшості населення та скорочення населення – призводить до зростання насиченості ринку та гальмує збільшення виробництва;
- втрата традиційних ринків збуту сільськогосподарської продукції

та продовольства – призводить до зниження ефективності аграрного виробництва;

- загострення конкурентної боротьби через глобалізацію економіки, демпінгові ціни на товари сільськогосподарського виробництва, вироблені в країнах з нижчим рівнем заробітної плати або вищим рівнем державного протекціонізму – призводить до зниження ефективності аграрного виробництва;

- лібералізація зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією в зв'язку з Угодою про вільну торгівлю між Україною та ЄС – призводить до посилення конкурентного тиску на українських виробників, зменшення їх доходів;

- погіршення кон'юнктури світових цін на окремі товари українського агропродовольчого експорту – призводить до зниження ефективності аграрного виробництва;

- відсутність дієвого ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, диспаритет цін на засоби виробництва, сільськогосподарську продукцію та продукти харчування – призводить до зниження ефективності аграрного виробництва;

- обмежені можливості щодо використання кредитних коштів через значний рівень відсотків, високу вартість обслуговування кредитів та умови кредитування, що не враховують особливості сільськогосподарського виробництва – призводить до зниження ефективності аграрного виробництва, сповільнення інвестиційної діяльності;

- низький рівень державної підтримки сільськогосподарських підприємств – призводить до зниження стійкості їх функціонування;

- низький рівень соціальної забезпеченості сільських територій – не дозволяє залучати нових висококваліфікованих фахівців в аграрне виробництво;

До найбільш значимих із *внутрішніх* дестабілізуючих чинників діяльності аграрних підприємств відносяться:

- недостатній розвиток матеріально-технічної бази, низька технологічна та технічна оснащеність;

- низький рівень впровадження інновацій;

- недостатній обсяг фінансових ресурсів;

- недостатній рівень кваліфікації персоналу та його дисципліни;

- неякісне налагодження технологічного процесу;

- зниження якості ґрунтів, відсутність або недостатність їх меліорації;

- короткі терміни оренди землі, некомпактність землекористування;

- недостатній рівень інформаційно-аналітичного забезпечення;

- низька якість менеджменту;

- низький рівень інноваційної діяльності;

- низький соціальний захист працівників.

Дії вказаних чинників відображаються на недобору продукції, зменшенні доходів та прибутків підприємства. Треба мати на увазі – якщо фактори зовнішнього середовища господарювання не відпрацьовані на рівні державної економічної політики, то внутрішні чинники не зможуть компенсувати втрати і підприємств, і держави, що особливо важливо в трансформаційний період економіки України.

Загрози обмежують або унеможливають реалізацію економічних інтересів, перешкоджають досягненню цілей підприємства, порушують його стійкий розвиток, призводять до припинення господарської діяльності. Загалом при формуванні економічної безпеки необхідно чітко окреслити основні її загрози (рис. 16.1).



*Рис. 16.1. Загрози економічній безпеці аграрного підприємства*

Отже, головна ціль економічної безпеки підприємства – забезпечення стійкого та максимально ефективного функціонування в теперішній час і високого потенціалу в майбутньому.

Основні функціональні складові економічної безпеки підприємства:

- ресурсна безпека – нейтралізація загроз стосовно забезпечення підприємства ресурсами;
- техніко-технологічна безпека – забезпечення

конкурентоспроможності технічного потенціалу та технологічної незалежності;

- фінансова безпека – досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, забезпечення високої фінансової ефективності роботи підприємства;
- кадрова безпека – забезпечення високого рівня кваліфікації персоналу, збереження й розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, ефективне управління персоналом підприємства;
- правова безпека – дотримання чинного законодавства, всебічне правове забезпечення діяльності підприємства, максимальна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- екологічна безпека – мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- інформаційна безпека – забезпечення захисту інформації та комерційної таємниці, досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення структурних підрозділів;
- організаційно-управлінська безпека – забезпечення високого рівня організації управління підприємством, оптимальної та ефективної його організаційної структури, високої ефективності менеджменту;
- силова безпека – це захист власників та працівників підприємства від загроз їх здоров'ю, життю та матеріальному благополуччю, а також захист майна підприємства від кримінальних посягань.

У **ресурсній складовій** економічної безпеки аграрних підприємств найбільш важливими ресурсами є земля, природно-кліматичні умови, сировина, основні фонди, персонал. Ресурсну складову економічної безпеки агропідприємств необхідно розглядати з позиції захищеності та збереженості джерел формування ресурсних переваг, порівняно з конкурентами, що найкраще характеризує її призначення. Ресурсне забезпечення підприємства визначається рівнем забезпеченості сировиною, матеріалами, технікою, а також ефективністю їх використання.

Одним із ключових компонентів економічної безпеки підприємства є її **техніко-технологічна складова**, адже функціонування аграрного підприємства значною мірою визначається надійністю підсистеми техніко-технологічної безпеки. Техніко-технологічна безпека підприємства – це захист від можливих витрат унаслідок використання застарілої техніки і технології виробництва продукції, неефективної організації виробничого процесу.

До зовнішніх загроз належать труднощі отримання довгострокових кредитів, підвищення цін на енергоносії, відсутність довгострокових контрактів, а до внутрішніх – неефективна організація виробничого процесу, некваліфіковані працівники, зношеність основних фондів. Забезпечення техніко-технологічної безпеки базується, передовсім, на пошуку внутрішніх резервів поліпшення використовуваних технологій та визначенні найбільш ефективної технологічної стратегії розвитку підприємства.

**Фінансова безпека підприємства** – це система захисту від імовірних фінансових втрат, один із засобів уникнення банкрутства підприємства, реалізації стабільного оптимального використання ресурсів суб'єкта господарської діяльності. Фінансова складова економічної безпеки є стрижнем стійкості і стабільності господарюючого суб'єкта, що забезпечує безперервність фінансування на всіх стадіях операційного циклу, захищеність фінансових інтересів власників, а також залучення і освоєння фінансових ресурсів.

Про послаблення фінансової безпеки свідчить зниження ліквідності, підвищення кредиторської та дебіторської заборгованості, зниження фінансової стійкості. Фінансовій безпеці підприємств можуть становити загрозу такі чинники: неефективне фінансове планування й управління активами підприємства, неефективні товарна, маркетингова, кадрова, дивідендна стратегії підприємства.

**Кадрова складова** економічної безпеки визначається, насамперед, наявним професійним складом персоналу, ефективністю його роботи та вмінням запобігати загрозам економічній безпеці суб'єктів господарювання. До зовнішньої загрози належить виїзд висококваліфікованих спеціалістів за межі регіону чи країни з метою виживання та самореалізації. До внутрішніх загроз відносяться, передовсім, неефективність системи мотивації та стимулювання працівників. Кадрова економічна безпека досягається шляхом ефективних набору та відбору персоналу, його соціальним захистом, матеріальним та моральним стимулюванням.

**Правова безпека** підприємства – це захист від надмірного податкового тиску, нестабільного законодавства, неефективної роботи юридичного відділу підприємства. Правова складова полягає у всебічному правовому забезпеченні діяльності підприємства, дотриманні чинного законодавства.

Правову небезпеку становлять, перш за все, недостатня правова захищеність інтересів підприємства в договірних відносинах та у відносинах із державою, порушення юридичних прав підприємства і його працівників, навмисне чи ненавмисне розголошення інформації з обмеженим доступом. Серйозну загрозу діяльності підприємства становить нестабільність системи оподаткування, надмірне втручання держави у справи бізнесу, відсутність правових гарантій у разі насильницького відчуження власності, заблокування рахунків підприємств та ін. Протидія цим негативним впливам здійснюється шляхом юридичного опрацювання договірної документації, ведення судових і арбітражних розглядів, правового навчання персоналу тощо.

Головним завданням **екологічної безпеки** аграрних підприємств є дотримання екологобезпечного використання земель та екологічно збалансоване ведення господарської діяльності, що полягає у нормативному або мінімальному використанні добрив та пестицидів. Крім збереження природних ресурсів для майбутніх поколінь це дозволяє отримати екологічно безпечну та високоякісну й конкурентоспроможну сільськогосподарську продукцію.



**Інформаційна безпека** підприємства – це захист конфіденційної інформації, попередження її витоку, захист програмних продуктів. Загрозою може бути розголошення секретної інформації підприємствам-конкурентам, що мають за мету розорення цього підприємства, чи використання у власній справі. Така інформація може стосуватися кількості та рівня зносу основних засобів, кількості фізичних осіб-орендодавців ділянок для товарного сільськогосподарського виробництва та їх особистих даних (вік, місце проживання, наявність спадкоємців), стосуватися місцезнаходження конкретних земельних ділянок та термінів їх оренди, стосуватися контрагентів підприємства та умов договірних відносин з ними тощо. Інформаційна безпека досягається на підприємстві шляхом розробки системи захисту інформації та системи інформаційно-аналітичного забезпечення.

**Організаційно-управлінська безпека** підприємства – це організований, цілеспрямований і активний захист від впливів різних загрозливих суб'єктів управління на процес функціонування та розвитку підприємства. Організаційно-управлінська безпека забезпечує організацію охорони, режиму, роботи з кадрами, з документами; використання технічних засобів безпеки та інформаційно-аналітичну діяльність з виявлення внутрішніх і зовнішніх загроз діяльності підприємств, регламентацію діяльності та взаємин виконавців і структурних підрозділів підприємства.

**Силова безпека** підприємства – полягає в забезпеченні фізичної безпеки працівників фірми (насамперед керівників) і збереженні її майна. До основних негативних впливів на цю складову належать фізичні й моральні впливи на конкретних особистостей (особливо на керівництво та провідних спеціалістів) з метою заподіяти шкоду їх здоров'ю та репутації, що становить загрозу нормальній діяльності їх підприємства.

Негативні впливи, що завдають шкоди майну підприємства, несуть загрозу зниження вартості його активів і втрати економічної незалежності (дезінформація, знищення інформації). Причинами цих негативних явищ є бажання підприємств-конкурентів досягти переваг методами неринкового характеру, кримінальні мотиви одержання злочинними юридичними (фізичними) особами доходів через шантаж, шахрайство або крадіжки. Протидією цим негативним впливам повинна займатися служба охорони, яка здійснює фізичний захист керівників та інших працівників підприємства, організовує пропускний режим, охороняє будинки, приміщення, лінії зв'язку та обладнання, захищає інформацію від несанкціонованого доступу, забезпечує режим секретності документів і матеріалів.

Основними *заходами* підвищення рівня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств в контексті зовнішніх загроз виступають:

- реалізація державних програм щодо збереження та підвищення рівня родючості ґрунтів, екологічного захисту територій, на яких ведеться сільськогосподарське виробництво;
- удосконалення системи компенсації втрат сільгоспвиробників;
- забезпечення державного контролю та удосконалення системи ціноутворення на сільськогосподарську продукцію;

- державна підтримка сільських територій;
- вдосконалення механізму часткового або повного державного гарантування повернення позик;
- регулювання кредитної відсоткової ставки;
- використання пільгових режимів виплати боргів і позик у банках;
- вирішення проблеми довгострокового кредитування шляхом запровадження іпотеки на землю сільськогосподарського призначення.

До основних *шляхів* запобігання внутрішнім загрозам економічній безпеці аграрного підприємства належать:

- дотримання агротехнічних прийомів, що відповідають принципам «зеленої» економіки;
- запровадження сучасних систем утримання та догляду за тваринами;
- контроль та матеріальне стимулювання якості продукції, запровадження сучасних систем якості;
- зростання інтенсивності використання активів;
- скорочення рівня морального та фізичного зносу основних фондів;
- збільшення ресурсовіддачі та прискорення оборотності коштів, інвестованих в активи;
- забезпечення достатнього рівня ліквідності;
- підвищення ефективності використання власного капіталу;
- скорочення залежності від кредиторів;
- скорочення кількості вимушених відпусток персоналу;
- зменшення частки працівників пенсійного віку;
- стимулювання трудової активності персоналу;
- залучення кваліфікованої робочої сили;
- забезпечення виконання договорів оренди земельних ділянок;
- збільшення можливостей сплати орендної плати за землю;
- збільшення термінів оренди земельних ділянок та ін.

За стан кожного із напрямків складової економічної безпеки відповідають належні служби підприємства.

## **16.2. Основні напрями організації економічної безпеки підприємства та оцінка її рівня**

Надійний захист економічної безпеки підприємства можливий лише за комплексного і системного підходу до її організації, що досягається організацією системи економічної безпеки підприємства, яка дозволяє уникнути істотних економічних втрат та забезпечує стале зростання підприємства в майбутньому

**Комплексна система економічної безпеки** підприємства – це взаємопов'язані заходи організаційно-правового характеру, що здійснюються спеціальними органами, службами, підрозділами суб'єкта господарювання.

*Метою* комплексної системи економічної безпеки є недопущення або

зведення до мінімуму впливу зовнішніх і внутрішніх загроз на власність і працівників підприємства, у тому числі на його фінансові, матеріальні, інформаційні, кадрові ресурси, на основі реалізації розробленого комплексу заходів економіко-правового й організаційного характеру.

Найбільше значення у справі забезпечення економічної безпеки підприємства належить економіко-правовим і організаційним заходам, оскільки саме вони забезпечують фундамент системи безпеки, на відміну від технічних, фізичних і інших заходів. До основних *завдань* комплексної системи економічної безпеки підприємства відносяться:

- забезпечення економічної ефективності господарської діяльності підприємства, його фінансової стабільності та фінансової незалежності;
- захист працівників підприємства, його капіталу, майна, законних прав і комерційних інтересів від протиправних посягань з боку конкурентів і кримінальних угруповань;
- збір і аналіз потрібної інформації для опрацювання ефективних і дієвих управлінських рішень з питань стратегії і тактики розвитку системи економічної безпеки підприємства;
- забезпечення високої конкурентоспроможності продукції, товарів і послуг на основі ефективного менеджменту та маркетингу фірми;
- збирання, аналіз і оцінка інформації про партнерів, конкурентів, клієнтів, інших фізичних і юридичних осіб з метою вживання превентивних заходів і запобігання реальним і можливим загрозам економічній безпеці;
- забезпечення збереження матеріальних цінностей, коштів і відомостей, що становлять комерційну, банківську та іншу таємницю, яка охороняється законом;
- інші завдання, спрямовані на забезпечення економічної безпеки підприємства та його сталий розвиток.

Елементами комплексної системи економічної безпеки підприємства є об'єкт і суб'єкт, механізм її забезпечення та практичні дії співробітників щодо забезпечення безпеки.

Безпосередніми *об'єктами* захисту є всі ті ресурси, на яких будується господарська діяльність і на що спрямовані зусилля охоронного характеру щодо забезпечення безпеки. В аграрних підприємствах це:

- земельні ресурси (сільськогосподарські / не сільськогосподарські угіддя; власні, орендовані, в постійному користуванні);
- фінансові ресурси (статутний та резервний капітал, кредити, грошові кошти та ін.);
- матеріально-технічні ресурси (основні засоби, запаси та ін.);
- інформаційні ресурси та нематеріальні активи (документи й електронні носії інформації);
- кадрові ресурси (керівники фірми та її підрозділів, співробітники та партнери підприємства).

До *суб'єктів* системи економічної безпеки підприємства належать ті особи, підрозділи, служби, які безпосередньо забезпечують економічну безпеку підприємства: служба економічної безпеки; плановий відділ;

фінансовий відділ; служба маркетингу; юридичний відділ; відділ кадрів; служба внутрішнього аудиту.

Серед суб'єктів, що забезпечують захист економічної безпеки підприємства, найбільше значення має власна служба економічної безпеки. Формування служби економічної безпеки залежить від розмірів підприємства, його фінансових, виробничих, організаційних та інших можливостей.

Досвід підтверджує, що створення власної служби економічної безпеки є цілком доцільним для великих аграрних підприємств та агрохолдингів. Такі господарюючі суб'єкти часто ведуть діяльність на земельних ділянках, які знаходяться в різних місцях (в межах одного району, або в різних районах однієї області, або в межах кількох областей). Також у одного засновника (засновників) у власності може знаходитись декілька підприємств в різних місцях. Як мінімум, має бути контроль за використанням виробничих ресурсів, за отриманням та використанням сільськогосподарської продукції та за отриманням і використанням доходів.

Ця служба може включати різні підрозділи, зокрема відділи, групи тощо, які виконують функції охорони, забезпечення режиму, аудиторські, рекламаційно-претензійні, кадрові, спеціального діловодства, інформаційно-аналітичні, розвідувальні та ін. підрозділів, що займаються безпосереднім захистом основних об'єктів загрози, одночасно здійснюють взаємодію з іншими структурними підрозділами підприємства, від діяльності яких залежить забезпечення економічної безпеки.

Слід зауважити, що більшість аграрних підприємств України здійснюють цю діяльність не систематично, що значно знижує її ефективність. А малі сільськогосподарські підприємства, в т.ч. і фермерські господарства, майже не займаються питаннями економічної безпеки, або тільки час від часу користуються послугами зовнішніх суб'єктів безпеки – приватних охоронних агентств, інформаційно-аналітичних центрів тощо.

Загальна схема процесу організації економічної безпеки включає такі дії:

- формування необхідних корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, прав інформації, технології та устаткування);
- прогнозування та планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства;
- загально-тактичне планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- тактичне планування фінансово-господарської діяльності підприємства;
- оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства;
- здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки;
- загальна оцінка досягнутого рівня економічної безпеки.

Оскільки підприємство є динамічною системою, то і його економічна безпека не є статичним явищем, що викликає потребу постійного контролю та ефективного управління. Рівень економічної безпеки підприємства визначається як невід’ємний елемент системи управління підприємством.

**Оцінка економічної безпеки** є передумовою формування стратегічних та тактичних планів підприємства (табл. 16.1).

*Таблиця 16.1*

**Система показників оцінки рівня економічної безпеки аграрних підприємств**

Складові економічної безпеки	Показники
Ресурсна безпека	<ul style="list-style-type: none"> <li>• фондооснащеність</li> <li>• фондоозброєність</li> <li>• землезабезпеченість</li> <li>• технічна озброєність праці</li> <li>• енергоозброєність праці</li> <li>• навантаження ріллі на 1 трактор</li> <li>• навантаження посівів зернових на 1 зернозбиральний комбайн</li> <li>• частка запасів у вартості майна</li> <li>• терміни оренди</li> <li>• питома вага орендованих земель</li> <li>• питома вага земель у власності та постійному користуванні</li> </ul>
Техніко-технологічна безпека	<ul style="list-style-type: none"> <li>• коефіцієнт оновлення основних засобів</li> <li>• коефіцієнт вибуття основних засобів</li> <li>• рівень зношення основних засобів</li> <li>• рівень корисного використання матеріалів</li> <li>• освоєння нових видів продукції</li> <li>• впровадження технічних інновацій</li> <li>• оновлення технології</li> <li>• коефіцієнт механізації виробництва</li> <li>• коефіцієнт автоматизації виробничих процесів</li> <li>• коефіцієнт механізації або автоматизації праці</li> </ul>
Фінансова безпека	<ul style="list-style-type: none"> <li>• рівень фінансової стійкості</li> <li>• забезпеченість оборотними активами</li> <li>• коефіцієнт швидкої ліквідності</li> <li>• коефіцієнт загальної ліквідності</li> <li>• коефіцієнт фінансової незалежності</li> <li>• коефіцієнт маневреності</li> <li>• коефіцієнт автономії</li> <li>• рівень оборотності капіталу</li> <li>• рівень рентабельності капіталу.</li> <li>• рівень і співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості</li> <li>• середній термін оплати дебіторської та кредиторської заборгованості</li> <li>• рівень заборгованості перед бюджетом</li> <li>• коефіцієнт покриття заборгованості перед бюджетом</li> <li>• співвідношення темпів зростання виручки й темпу</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>зростання дебіторської заборгованості</li> <li>співвідношення темпів зміни сум виручки і активів</li> </ul>
Кадрова безпека	<ul style="list-style-type: none"> <li>коефіцієнт плинності кадрів</li> <li>коефіцієнт постійності кадрів</li> <li>питома вага працівників з вищою освітою</li> <li>питома вага висококваліфікованих працівників</li> <li>рентабельність трудових ресурсів</li> <li>продуктивність праці</li> <li>співвідношення темпів зростання продуктивності праці та заробітної плати</li> <li>співвідношення темпів зростання продуктивності праці та фондоозброєності</li> <li>співвідношення темпів зростання виручки та фонду оплати праці</li> <li>суміщення основної діяльності з роботою в інших організаціях</li> <li>розмір середньої заробітної плати</li> <li>темп змін співвідношення середньої заробітної плати до мінімальної</li> </ul>
Правова безпека	<ul style="list-style-type: none"> <li>рівень якості юридичних послуг (питома вага виграних судових справ)</li> <li>кількість судових справ на 100 тис. грн доходу</li> <li>питома вага справ, які були для підприємства позитивно вирішені на досудовій стадії</li> <li>показник юридичного менеджменту – відношення отриманих підприємством штрафів до штрафів, які було сплачено</li> <li>частка правових втрат</li> <li>частка витрат на правову безпеку у валових витратах</li> </ul>
Екологічна безпека	<ul style="list-style-type: none"> <li>рівень розораності сільськогосподарських угідь</li> <li>показник безпечності продукції (питома вага сертифікованої продукції)</li> <li>показник забруднення середовища (питома вага екологічних зборів у валових витратах)</li> <li>рівень якості ґрунтів</li> <li>штрафи за порушення природоохоронного законодавства</li> </ul>
Інформаційна безпека	<ul style="list-style-type: none"> <li>рівень інноваційно-інформаційно-аналітичного забезпечення господарської діяльності підприємства</li> <li>продуктивність інформації (відношення вартості продукції до витрат на отримання інформації)</li> <li>інформаційна озброєність (відношення витрат на отримання інформації до середньооблікової чисельності працівників)</li> <li>захищеність інформації (витрати підприємства на захист інформації/ витрати на отримання інформації)</li> <li>кількість зафіксованих витоків корпоративної інформації</li> <li>частка нематеріальних (інформаційних) активів у вартості майна</li> <li>фондовіддача нематеріальних (інформаційних) активів</li> <li>рентабельність нематеріальних (інформаційних) активів</li> </ul>
Організаційно-управлінська	<ul style="list-style-type: none"> <li>впровадження прогресивних форм і методів організації виробництва і праці</li> </ul>

безпека	<ul style="list-style-type: none"> <li>• тривалість та структура виробничого циклу</li> <li>• рівень концентрації, спеціалізації та виробничої кооперації</li> <li>• рівень організації виробничих процесів та їх ресурсного забезпечення</li> <li>• рівень організації праці та обслуговування робочих місць</li> <li>• рівень дотримання стандартів у виробництві</li> <li>• коефіцієнт безперервності виробництва</li> <li>• коефіцієнт поточності</li> <li>• коефіцієнт спеціалізації</li> <li>• коефіцієнт ритмічності</li> <li>• коефіцієнт серійності</li> <li>• коефіцієнт ефективності управління (відношення витрат на управління підприємством до виручки від продажу продукції, або як відношення виручки від продажу продукції до середньооблікової чисельності працівників апарату управління).</li> <li>• рівень фінансової результативності</li> <li>• рівень фінансової стійкості</li> <li>• ризик банкрутства</li> <li>• зростання вартості компанії</li> <li>• матеріаловіддача</li> <li>• фондомісткість</li> <li>• норма прибутку</li> <li>• витрати на 1 грн реалізованої продукції</li> <li>• рівень рентабельності виробництва</li> <li>• рівень рентабельності продажу</li> <li>• продуктивність землі</li> <li>• собівартість продукції</li> <li>• ефективність використання необоротних та оборотних активів</li> <li>• співвідношення сум доходу за рік та власного капіталу</li> <li>• монополізація зв'язків з постачальниками</li> <li>• розірвання, втрата зв'язків щодо постачання ресурсів та реалізації продукції</li> <li>• рентабельність інвестицій</li> <li>• зростання обсягів реалізації та прибутку</li> </ul>
Силова безпека	<ul style="list-style-type: none"> <li>• транспортна безпека (вартість викрадених цінностей при транспортуванні/валові витрати)</li> <li>• складська безпека (вартість викрадених цінностей з місць зберігання (знаходження)/валові витрати)</li> <li>• захищеність майна та персоналу підприємства (витрати на охорону бізнесу/ чистий прибуток підприємства)</li> <li>• частка витрат на охорону в загальній структурі виробничих витрат</li> <li>• кількість рейдерських атак, випадків завдання фізичної шкоди працівникам і майну, в т.ч. крадіжки</li> </ul>

Для оцінки економічної безпеки підприємства найчастіше використовуються підходи на основі аналізу фінансового стану підприємства та індикаторно-індексний підхід.

Для економічної безпеки важливе значення мають не стільки самі

показники, скільки їх допустимі величини, недотримання яких буде перешкоджати нормальному розвитку діяльності суб'єкта підприємництва, призводити до формування негативних тенденцій в його економічній безпеці.

Найвищий ступінь економічної безпеки суб'єкта підприємництва досягається при умові, що весь комплекс показників знаходиться в рамках допустимих меж допустимих значень.

Також для економічної безпеки важливе значення має динаміка (темпи росту) показників. Так, зменшення рівня рентабельності інвестицій та зростання заборгованості перед бюджетом свідчать про погіршення рівня економічної безпеки за організаційно-управлінською та фінансовою складовою.

Система показників оцінки економічної безпеки підприємства комплексно розкриває її сутність, дозволяє зробити об'єктивні висновки та допомагає сформувати раціональний механізм управління аграрним підприємством в кризових умовах.

### **16.3. Антикризова діяльність підприємства**

Криза (від грец. *κρίσις* – вихід, закінчення) – різкий перелом, тяжкий перехідний стан, крайня точка падіння, гостра нестача, невідповідність.

Кризові явища в діяльності підприємства є моментом різкого загострення суперечностей, які виникають у процесі взаємодії окремих елементів мікроекономічної системи між собою та із зовнішнім оточенням.

Такі суперечності виникають між: кількісними та якісними характеристиками продукції (товарів, послуг) та відповідними характеристиками ринкового попиту; можливою та необхідною виробничою потужністю підприємства; необхідним обсягом ресурсів, що споживає підприємство, та можливістю їх залучення, цінами пропозиції та попиту на них; ринковою вартістю продукції та обсягом витрат, які виникають у процесі виробництва і мають бути компенсовані за рахунок отриманого доходу; між фактичним та плановим розподілом прибутку підприємства на фонди відшкодування, споживання та нагромадження.

Сучасний етап розвитку АПК України характеризується завершенням реформування та необхідністю подолання наслідків трансформаційної кризи в аграрній економіці, галузях сільського господарства та окремих підприємствах. Позитивні зрушення в економіці України в останні роки зумовили покращання фінансових результатів, зменшення кількості збиткових підприємств (у 2010 р. їх було 30,7 %, а в 2014 р – 15,2 %). Істотно зросли обсяги виробництва, реалізації й експорту продукції, збільшилися прибутки, інвестиції, сплата податків і орендної плати.

Водночас це не може бути підставою для того, щоб стверджувати про вихід сільського господарства із кризового стану. Одержаних сільськогосподарськими підприємствами прибутків недостатньо для розширеного відтворення виробництва. Так, протягом 2010-2014 рр. у сільськогосподарських підприємствах України внаслідок зростання цін на



матеріально-технічні ресурси, в середньому 64 % прибутку використовувалось на просте відтворення.

Така ситуація значною мірою обумовлена структурними зрушеннями в економіці, нестабільністю зовнішнього середовища, розривом налагоджених виробничих зв'язків, невирішеністю проблеми подолання диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію та промислові засоби виробництва і предмети праці для сільського господарства, зміною форм власності і реструктуризацією сільськогосподарських підприємств.

На державному рівні відсутня необхідна підтримка сільськогосподарських товаровиробників, що проявляється у недосконалому ціновій, фінансовій, кредитній та інвестиційній політиці держави по відношенню до аграріїв. Також значний вплив на стан агросектору чинять зміни та коливання природно-кліматичних умов, монополії (олігополії) багатьох сфер матеріально-технічного забезпечення галузі та придбання сільськогосподарської продукції, суттєві зміни в міжнародних ринках збуту сільськогосподарської продукції при тому, що значна частина її не знаходить збуту на внутрішньому ринку.

Саме через ці причини фінансовий стан більшості сільськогосподарських підприємств визначається як економічно нестійкий, а постійна нестача фінансових ресурсів обмежує діяльність і розвиток сільськогосподарських товаровиробників.

Так, у структурі фінансових ресурсів переважної більшості сільськогосподарських підприємств частка витрат на виробничий розвиток скоротилася, а на соціальний розвиток – майже зникла. Необхідно враховувати те, що формування фінансових ресурсів відбувається в умовах високого рівня інфляції та високих відсоткових ставок за кредит, а також низької договірної дисципліни. Такі обставини стримують процес оновлення й модернізації основних засобів і сприяють нестійкості та втраті конкурентоспроможності.

З огляду на це значення антикризової діяльності агропідприємств зростає, так як швидкоплинні процеси в економіці вимагають від них стабільного економічного стану, розширення відтворення та постійної конкурентоспроможності на ринку. В сучасних умовах характерним для вітчизняних підприємств є необхідність постійної адаптації до нестабільних умов господарювання. При цьому для сільськогосподарських підприємств важливою є адаптація не тільки до самих змін ринкових умов функціонування, але й до швидкості цих змін.

Залежно від проблематики виділяються наступні кризи: економічна, організаційна, технічна, технологічна, комерційна, фінансова, кадрова, криза землекористування.

**Економічна криза** проявляється як порушення простого та розширеного відтворення, спад виробництва, недовантаження виробничих потужностей.

**Організаційна криза** виявляється як криза організаційно-правової форми господарювання, стилю управління, організаційності структури, розподілу функцій та регламентації управлінських повноважень тощо.

Причиною **технічної кризи** є незадовільний рівень матеріально-технічної бази, моральне та технологічне старіння основних засобів, їх псування або загибель, неефективне використання, що обумовлює неспроможність вироблення продукції, адекватної потребам ринку.

**Технологічна криза** виникає в разі недосконалої технології виробництва продукції, наслідком якої є втрата її конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках.

**Комерційна криза** (криза збуту) характеризується наявністю неліквідних запасів, втратою клієнтів, зниженням ціни, зменшенням загальних обсягів реалізації.

**Фінансова криза** проявляється як невідповідність між фактичним станом фінансового потенціалу та необхідним обсягом фінансування.

**Кадрова криза** виникає внаслідок неможливості здійснити оптимізацію чисельного та якісного складу персоналу, сформувати й розвивати кадрове ядро, здатне забезпечити інноваційний розвиток підприємства. Окремим випадком кадрової кризи є *криза менеджменту* підприємства, яка характеризується неякісними управлінськими рішеннями.

**Криза землекористування** проявляється як зменшення обсягів землекористування внаслідок не поновлення чи припинення договорів оренди землі, зменшення термінів оренди землі при поновленні договору, погіршення якості ґрунтів, не проведення раціонального землевпорядкування та формування нераціонального розміру земельного масиву.

Залежно від *масштабу* кризи доцільно виокремлювати такі поняття: кризове явище, локальна та системна криза.

Під **кризовим явищем** розуміється стале погіршення окремого кількісного або якісного показника функціонування підприємства, яке має локальний та несуттєвий негативний вплив на процеси його життєдіяльності.

**Локальна криза** – сукупність кризових явищ, що мають автономну сферу прояву, виникли в окремій підсистемі підприємства, мають суттєвий негативний вплив, але не порушують життєдіяльність підприємства в цілому, наприклад криза збуту, криза діяльності, криза менеджменту, криза платоспроможності тощо.

**Системна криза** – критична за наслідками сукупність кризових явищ та сфер їх прояву, наявність якої призводить до недотримання параметрів життєздатності та порушення життєздатного стану підприємства та в кінцевому підсумку – до банкрутства та ліквідації суб'єкта господарювання.

Залежно від *причин* кризи бувають **зовнішні** та **внутрішні**.

Залежно від *періоду* проходження кризи виділяють **короткочасні** кризи та **затяжні** кризи, які в свою чергу можуть бути середніми (1-3 роки) та довгостроковими (більше 3-х років).

Залежно від *зовнішнього прояву* стану кризи виділяють приховані та очевидні кризи.

**Приховані** кризи (як правило, у разі короткочасної кризи або на першому етапі затяжної кризи) зовнішніми спостерігачами та партнерами не помічають, оскільки відсутній негативний вплив на публічні параметри та показники діяльності підприємства.

По мірі поглиблення прихованої кризи публічні параметри та показники діяльності підприємства погіршуються, тобто криза стає **очевидною**.

Залежно від *стану проходження* кризи бувають **керовані** (власниками чи менеджерами) та **некеровані** (випадкове виникнення або бездіяльність власників чи менеджерів).

Залежно від *закономірності виникнення* виділяють випадкові (несподівані) та закономірні (передбачувані) кризи.

**Антикризова діяльність підприємства** – це скоординовані послідовні дії та взаємопов'язані процеси попередження, локалізації і ліквідації кризових явищ, локальних та системних криз.

**Попередження кризи** – це дії щодо прогнозування та (або) виявлення на початкових етапах кризових явищ, локальних та системних криз, встановлення ймовірності їх появи, можливого спрямування і масштабів розповсюдження. Ця діяльність передбачає:

- визначення сценаріїв розвитку кризи;
- прогнозування проявів кризових процесів;
- розробку, реалізацію та оцінювання заходів з попередження кризових процесів;
- поточне та перспективне коригування діяльності з попередження кризи.

**Локалізація кризи** – це дії, що спрямовані на визначення існуючих масштабів і глибини проникнення кризових явищ, локальних та системних криз, реалізації процедур щодо припинення активізації й розширення негативного впливу кризи на підприємство. Ця діяльність передбачає:

- діагностику кризових процесів;
- розробку, реалізацію та оцінювання заходів з локалізації кризових процесів;
- поточне та перспективне коригування діяльності з локалізації кризи.

**Ліквідація кризи** на підприємстві – це дії щодо санаційних процедур, а за відсутності дієвих результатів і, ліквідаційних процедур локального і загального спрямування для підприємства. Ця діяльність передбачає:

- діагностику динаміки локалізації кризи;
- розробку, реалізацію та оцінювання заходів з ліквідації кризи;
- поточне та перспективне коригування діяльності з попередження кризи.

Залежно від цільової орієнтації антикризова діяльність може здійснюватися на упередження виникнення кризи, при виникненні найменших її проявів або при очевидних її ознаках. Порівняно складним,

дорогим і ризикованим є отримання позитивних результатів антикризової діяльності при її здійсненні в умовах очевидної кризи.

Зважаючи на характер можливих і наявних проблем підприємства антикризова діяльність може мати економічне, організаційне, технічне, технологічне, комерційне, фінансове, кадрове та земельне направлення.

Антикризова діяльність потребує специфічного інструментарію для діагностики її параметрів і оцінювання результативності або ефективності антикризових робіт. При діагностиці наявності кризових процесів передбачається застосування:

- системи основних індикаторів кризового стану підприємства;
- системи індикаторів по різних напрямках діяльності підприємства;
- інтегральних показників.

Використання системи показників та критеріїв і ознак у діагностиці кризових процесів дозволяє більш точно визначити економічний стан підприємства у певний момент часу. Серед індикаторів кризового стану виділяють головні і допоміжні.

До головних *індикаторів* стану підприємства відносяться:

- хронічна збитковість;
- наявність хронічної простроченої заборгованості по кредитах банку та позиках, іншій кредиторській заборгованості;
- велика дебіторська заборгованість з низькою імовірністю її зменшення;
- виражена тенденція зниження коефіцієнту фінансової незалежності та досягнення ним критичного рівня;
- виражена тенденція зниження коефіцієнтів ліквідності;
- хронічна нестача власного оборотного капіталу;
- низький рівень прибутковості;
- скорочення обсягів реалізації,
- зменшення сегментів ринку продукції підприємства;
- несприятливі зміни в портфелі замовлень підприємства;
- підвищення частки нереалізованих товарних запасів;
- зниження виробничої потужності;
- невиплата або неповна виплата орендної плати за землю.

До допоміжних *індикаторів* стану підприємства відносяться:

- тривалі зупинки виробництва;
- неефективна інвестиційна політика;
- неефективна кадрова політика, втрата ключових працівників;
- надмірна залежність результатів роботи від одного чи декількох видів продукції або виду обладнання тощо.

Основні індикатори кризового стану підприємства можуть бути розраховані за даними бухгалтерського обліку та на основі аналізу динаміки показників діяльності підприємства.

Система індикаторів за різними напрямками діяльності підприємств дозволяє визначити економічні зміни в підприємстві залежно від

особливостей проявів локальних криз (економічної, організаційної та ін.). До базових показників відносяться:

- сума чистої виручки від реалізації;
- собівартість продукції;
- балансовий прибуток;
- чистий прибуток;
- фонд нагромадження.

Враховуючи, що *економічна криза* підприємства проявляється, у першу чергу, в погіршенні фінансових параметрів підприємства, найчастіше розраховують: показники прибутковості, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості.

Для вимірювання прибутковості підприємства використовуються показники прибутковості: продукції, власного капіталу, всіх активів, рентабельність виробництва та продажу).

Показники ліквідності як здатності підприємства виконувати свої короткострокові (поточні) зобов'язання за рахунок власних поточних активів визначаються шляхом співвідношення поточних активів і поточних зобов'язань підприємства.

Показники платоспроможності характеризують здатність підприємства виконувати свої зовнішні (короткострокові та довгострокові) зобов'язання у межах власних активів (коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт відновлення платоспроможності).

Показники фінансової стійкості підприємства – коефіцієнти автономії, фінансової стабільності (власних та позикових коштів), фінансового левериджу, забезпеченості власними коштами, фінансової залежності, відношення позикових і власних коштів, маневреності робочого та власного капіталу.

Прояви *організаційної кризи* вимірюються порівнянням фактичного та можливого (після зміни організаційно-правової форми господарювання) фінансового потенціалу, кількісними показниками (перевитрати живої праці в сфері управління; збільшення витрат на управління; зростання тривалості циклів управління), якісними показниками (зниження інноваційного рівня управління; погіршення кваліфікації менеджерів, спеціалістів і керівників середньої ланки; зниження рівня інтеграції процесів управління; зниження рівня обґрунтованості рішень, що приймаються; погіршення організаційної культури; зниження керованості системи).

Прояви *технічної кризи* вимірюються: показниками рівня оснащення виробничих процесів матеріально-технічними ресурсами (фондоозброєність, енергоозброєність, фондозабезпеченість, енергозабезпеченість та ін.) та порівняння з їх нормативним рівнем; показниками рівня морального та фізичного зносу основних фондів і необоротних активів; питомою вагою основних та оборотних фондів, які не придатні до використання; показниками ефективності використання матеріально-технічних ресурсів (фондомісткість, матеріаломісткість, норма прибутку, рентабельність

основних фондів та ін.); показниками відповідності якості виробленої продукції вимогам ринку.

Прояви *технологічної* кризи вимірюються, перш за все, показниками конкурентоспроможності продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках: собівартість продукції (рівень і структура); ціна продукції; якість продукції.

Прояви *комерційної* кризи вимірюються: зростанням частки та розміру неліквідних запасів; зменшенням кількості клієнтів підприємства; зменшенням загальної кількості замовлень та контрактів з продажу продукції; зниженням рівня ціни; зменшенням загальних обсягів реалізації; обсягами недоодержаної виручки від реалізації.

Для оцінки проявів *фінансової* кризи на підприємстві використовуються наступні показники: сума чистого грошового потоку по підприємству в цілому; коефіцієнт достатності чистого грошового потоку; коефіцієнт ліквідності грошового потоку; коефіцієнт ефективності грошового потоку; коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку; сума чистих активів підприємства; ринкова вартість підприємства; сума власного капіталу підприємства; сума позикового капіталу підприємства; коефіцієнт автономії; коефіцієнт фінансування; коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності; сума довгострокових фінансових зобов'язань; сума короткострокових фінансових зобов'язань; сума фінансового кредиту; сума товарного кредиту; сума поточних зобов'язань за розрахунками; коефіцієнт співвідношення довгострокових та короткострокових фінансових зобов'язань; коефіцієнт співвідношення залученого фінансового та товарного кредиту; коефіцієнт невідкладних фінансових зобов'язань в загальній їх сумі; період обертання кредиторської заборгованості; сума необоротних активів; сума оборотних активів; сума поточної дебіторської заборгованості (в т.ч. простроченої); сума грошових активів; коефіцієнт маневреності активів; коефіцієнт забезпеченості високоліквідними активами; коефіцієнт забезпеченості готовими засобами платежу; коефіцієнт абсолютної платоспроможності; коефіцієнт поточної платоспроможності; коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості; період обороту дебіторської заборгованості; тривалість операційного циклу; загальна сума поточних витрат; сума постійних поточних витрат; рівень поточних витрат до об'єму реалізації продукції; рівень змінних поточних витрат; коефіцієнт операційного левериджу.

Для оцінки проявів *кадрової* кризи на підприємстві використовуються наступні показники: зниження чисельності працюючих; обмеженість набору персоналу; плинність кадрів, особливо кваліфікованих; питома вага висококваліфікованого персоналу; коефіцієнт постійності персоналу; зниження витрат на соціальні потреби; відправлення персоналу у відпустку без збереження заробітної плати; скорочення фонду робочого часу і, як наслідок, зменшення фонду оплати праці; зменшення витрат на персонал; обсяги та тривалість заборгованості по заробітній платі; припинення виділення коштів на підвищення кваліфікації.

Для оцінки проявів кризи *землекористування* використовуються наступні показники: зменшення обсягів землекористування, в т. ч. орендного, зменшення середнього терміну оренди землі; погіршення якості ґрунтів; наявність та збільшення в землекористуванні площі і питомої ваги вкраплень та дальнотемелля; оцінка відповідності обсягів землекористування фінансово-економічному потенціалу підприємства; рівень виконання договорів оренди; оцінка можливостей сплати орендної плати.

Застосування інтегральних показників з метою діагностики параметрів антикризової діяльності та оцінювання її результативності або ефективності антикризових робіт здійснюється з використанням економіко-математичних моделей.

Найбільшого поширення у практиці оцінювання фінансового стану підприємств отримала модель визначення індексу кредитоспроможності Е. Альтмана:

$$Z_A = 3,3K_1 + 0,999K_2 + 0,6K_3 + 1,4K_4 + 1,2K_5 ,$$

де  $Z_A$  – індекс Альтмана;

$K_1$  – віддача сукупних активів по прибутку до оподаткування;

$K_2$  – віддача сукупних активів по чистій виручці від реалізації;

$K_3$  – відношення вартості власного капіталу до позичкового капіталу;

$K_4$  – віддача сукупних активів по реінвестованому (нерозподіленому) прибутку;

$K_5$  – питома вага власних оборотних активів у сукупних активах.

Результати розрахунків за моделлю Альтмана інтерпретуються наступним чином:

а) підприємства, для яких значення  $Z_A$  більше 2,99, є фінансово стійкими;

б) підприємства, для яких  $Z_A$  менше 1,81, є фактичними банкрутами;

в) підприємства зі значенням  $Z_A$  між 1,81 та 2,99 є зоною невизначеності.

Прийнято вважати, що за п'ятифакторною моделлю можна спрогнозувати банкрутство на один рік з точністю до 90 %, на два – до 70 %, на три – до 50 %.

Модифікований варіант своєї формули для підприємств, акції яких не представлені на фондовій біржі, має наступний вигляд:

$$Z_A^M = 3,107K_1 + 0,995K_2 + 0,42K_3 + 0,874K_4 + 0,717K_5 ,$$

де  $Z_A^M$  – індекс Альтмана модифікований;

$K_1$  – віддача сукупних активів по прибутку до оподаткування;

$K_2$  – віддача сукупних активів по чистій виручці від реалізації;

$K_3$  – відношення вартості власного капіталу до позичкового капіталу;

$K_4$  – віддача сукупних активів по реінвестованому (нерозподіленому) прибутку;

$K_5$  – питома вага власних оборотних активів у сукупних активах.

Граничне значення показника  $Z_A^M$  цієї моделі дорівнює 1,23. Також знаходить своє практичне застосування для цілей прогнозування імовірності неплатоспроможності багатofакторна дискримінантна модель К. Беермана:

$$Z_B = 0,077K_1 + 0,813K_2 + 0,124K_3 - 0,105K_4 - 0,063K_5 + 0,061K_6 + 0,268K_7 + 0,217K_8 - 0,012K_9 + 0,165K_{10},$$

де  $Z_B$  – індекс Беермана;

$K_1$  – відношення позикового капіталу до валюти балансу;

$K_2$  – відношення чистого прибутку до валюти балансу;

$K_3$  – відношення чистого прибутку до позичкового капіталу;

$K_4$  – відношення чистого прибутку до чистої виручки від реалізації;

$K_5$  – відношення грошового потоку до позичкового капіталу;

$K_6$  – відношення чистої виручки від реалізації до валюти балансу;

$K_7$  – відношення запасів до чистої виручки від реалізації;

$K_8$  – відношення суми амортизації до вартості основних засобів на кінець періоду;

$K_9$  – відношення введених основних засобів до суми амортизації;

$K_{10}$  – відношення заборгованості за банківськими позиками до позичкового капіталу.

Одержані значення розрахунку інтегрального показника Беермана, у межах горизонту прогнозування не більше одного року, можна інтерпретувати наступним чином:

а) підприємства, для яких значення  $Z_B$  більше 0,32, знаходиться під загрозою банкрутства;

б) підприємствам, для яких  $Z_B$  менше 0,236, не загрожує банкрутство;

в) у підприємств зі значенням  $Z_B$  між 0,236 та 0,32 неможливо чітко ідентифікувати можливість банкрутства, і є потреба у додатковому якісному аналізі.

Для цілеспрямованого здійснення процесів антикризової діяльності в підприємстві необхідно сформувати систему антикризового управління як специфічну систему управління підприємством, що має за мету на локалізацію чи ліквідацію негативних ситуацій на підприємстві.

**Антикризове управління** на підприємстві – це сукупність форм і методів реалізації антикризових процедур, що використовуються в конкретному підприємстві. Антикризове управління виступає як вид менеджменту, який націлений на запобігання та подолання ознак кризового стану підприємства протягом всього його життєвого циклу діяльності, за допомогою добре налагоджених нормативно-правових, методичних, фінансово-економічних та організаційних механізмів.



Система антикризового управління містить у собі частину, що забезпечує, та функціональну частину. Першу – складають підсистеми організаційного, методичного, нормативного, і правового забезпечення. Функціональна частина поєднує функції управління кризами і являє собою комплекс економічних та організаційних методів, що забезпечують постійні взаємозалежні та взаємообумовлені дії з аналізу, планування, організації процесів, обліку, контролю і регулювання антикризової діяльності.

Враховуючи різноманітність кризових явищ та багатоваріантність їх прояву, можна використовувати різні методи антикризового управління як по відношенню до окремих параметрів кризового явища, так і до кризової ситуації в цілому.

Основні методи антикризового управління розподіляють на дві групи, залежно від результатів, які отримує підприємство в разі їх застосування. Перша група – тактичні методи. До них відносяться: даунсайзинг та санація. Застосування цих методів спрямовано на швидке подолання наслідків кризи, проте у більшості випадків цих методів недостатньо для усунення основних причин кризового стану. До методів більш тривалої дії (стратегічних методів) відносяться: ліквідація, створення нових підприємств, регуляризація, модернізація, злиття, диверсифікація, реструктуризація і реінжиніринг. Результати їхнього застосування підприємство відчуває не одразу, проте їх використання змінює сутність бізнесу, його якісні характеристики, такі як конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість, інноваційність тощо.

*Даунсайзинг* (зменшення розміру) – це зменшення виробничих потужностей та чисельності виробничого та управлінського персоналу підприємства відповідно до реального попиту та ринкових можливостей; використання цього методу призводить до значного скорочення постійних витрат, зменшення собівартості продукції.

*Санація* – це система заходів, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського стану підприємства, а також задоволення повністю або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та зміни організаційно-правової форми і виробничої структури боржника, що здійснюється під час провадження справи про банкрутство з метою запобігання визнання підприємства банкрутом та його ліквідації або самостійно підприємством без порушення справи про його банкрутство (досудова санація).

Цей метод спрямований на швидке покращення фінансових показників підприємства за рахунок зміни структури активів та пасивів підприємства. До санаційних заходів слід віднести консервацію, оренду та розпродаж основних засобів, що не використовуються підприємством, заміну короткострокових боргових зобов'язань на довгострокові, передачу об'єктів соціальної сфери до муніципальної власності тощо.

*Ліквідація* – припинення діяльності підприємства, визнаного господарським судом банкрутом, з метою здійснення заходів задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна; ліквідація в межах однієї організації різних стадій виробництва та розподілу, різних видів

діяльності, що економить витрати і вивільняє матеріальні та фінансові ресурси. Ліквідація може відбуватися також на основі поділу (розподілу) – такого способу реорганізації, при якому одне підприємство розподіляється на кілька інших (нових) підприємств. Унаслідок реорганізації шляхом поділу після передачі всього свого майна, прав та обов'язків іншим (новоствореним) юридичним особам- правонаступникам підприємство, що розділяється, припиняє своє існування (ліквідується). Такий спосіб використовується, коли необхідно зменшити податкове навантаження, наприклад з одного великого підприємства утворюють декілька малих, які підпадають під пільгове оподаткування.

*Створення нових підприємств* – реорганізація підприємства шляхом виділення або безпосереднього створення. Виділення – спосіб реорганізації, при якому з одного підприємства виділяється одне або кілька інших підприємств. Виділом є перехід за розподільчим балансом частини майна, прав та обов'язків юридичної особи до однієї або кількох створюваних нових юридичних осіб. Тобто підприємство, з якого виділяються інші підприємства, не припиняється, а продовжує існувати як попередня юридична особа. Майно цього підприємства розподіляється між ним та новоствореними на його базі підприємствами пропорційно до сформованих статутних капіталів.

На практиці такий спосіб реорганізації застосовують у випадках, коли, наприклад, треба розподілити сфери діяльності підприємства, або зменшити податкове навантаження, або поступово, на основі сумісної господарської діяльності, на нових підприємствах зосередити прибуткові види діяльності та мінімізувати борги, а на реорганізованому підприємстві залишити майно, яке недоцільно використовувати та зосередити борги з метою подальшої ліквідації цього підприємства.

*Регуляризація* – впровадження сучасних підходів до управління підприємством. До таких підходів належать: формування системи стратегічного планування та управлінського обліку, створення комплексної системи фінансового контролю та планування, автоматизованої системи обліку, повноцінних маркетингових служб тощо. За допомогою цього методу підприємства формують системи управління, що спроможні вирішувати великий обсяг складних задач, пов'язаних із роботою в ринкових умовах, виходом на міжнародні ринки. Нові системи управління дозволяють спрямовувати ресурси підприємств на подальший стабільний розвиток.

*Модернізація* – перехід підприємства до нових технологій, обладнання, устаткування, пов'язаний з упровадженням у виробництво науково-технічних досягнень з метою оптимізації процесів виробництва на підприємстві та випуску продукції з інноваційною складовою, що дає змогу успішно протистояти конкурентам на внутрішньому й захоплювати зовнішні ринки.

*Злиття* – об'єднання у межах однієї організації різних стадій виробництва та розподілу, різних видів діяльності. Застосування цього методу стає доцільним тоді, коли така інтеграція призводить до суттєвої економії на масштабі чи до значного зменшення трансакційних витрат.

*Реінжиніринг* – полягає у перепроєктуванні бізнес-процесів підприємства. За рахунок скорочення зайвих ланок та операцій в бізнес-процесах, зайвих витрат часу та інших ресурсів, реінжиніринг дозволяє досягти різкого, стрибкоподібного підвищення показників ефективності діяльності, таких як продуктивність праці, час обслуговування чи виготовлення продукції, собівартість тощо.

*Диверсифікація* – розширення сфери діяльності суб'єкта господарювання в будь-якому напрямі, щоб не бути залежним від одного ринку. Застосовується на початку створення підприємства та при перших ознаках кризи.

*Реструктуризація* – здійснення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм господарювання, які можуть забезпечити підприємству фінансове оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва. Проводиться з метою подолання причин стратегічної кризи та кризи прибутковості.

Цей метод направлений на зміни організаційної структури та системи управління підприємством і його капіталом з метою економічного та, у більшості випадків, організаційного відокремлення та оздоровлення напрямків діяльності. Під час реструктуризації бізнес-процеси отримують певну господарську незалежність. Підприємства використовують цей метод тоді, коли існуюча система управління неспроможна забезпечити ефективне управління діяльністю та розвитком усіх напрямків діяльності одночасно.

Існування значної кількості методів пов'язане з наявністю різних підходів до антикризового управління підприємством та різною природою причин самих кризових явищ (невідповідність стратегії підприємства умовам зовнішнього оточення, невідповідність реальних цілей фірми, існуючої організації обраній стратегії). Відповідно до того, що є причиною кризи, підприємству слід вибирати метод, який краще за інші допоможе усунути ці причини.

#### **16.4. Банкрутство і ліквідація підприємства**

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки проблеми платоспроможності та існування передумов банкрутства вітчизняних аграрних підприємств залишаються актуальними.

Банкрутство – нездатність підприємства задовольняти вимоги кредиторів та забезпечити фінансування виробничого процесу.

У відповідності до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» **банкрутство** – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

При цьому боржником вважається такий суб'єкт підприємницької діяльності, який неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх виконання. Боржником відповідний суб'єкт вважається на всіх стадіях провадження справ про банкрутство, банкрутом – лише після того, як господарський суд прийме постанову про визнання боржника банкрутом.

Умови і порядок відновлення платоспроможності боржників або визнання їх банкрутами, порядок задоволення претензій кредиторів та інші питання, пов'язані з санацією та банкрутством, регулюються законодавством.

Фактори банкрутства, тобто обставини, які сприяють виникненню небезпечної ситуації (банкрутства), поділяються на зовнішні та внутрішні. *Зовнішні* фактори, що впливають на результати діяльності підприємства, але на які саме підприємство не може вплинути – це фактори соціально-економічного розвитку країни, ринкові фактори, та інші:

- спад кон'юнктури в економіці в цілому;
- рівень доходів та накопичень, платоспроможний попит населення;
- вимоги споживачів щодо якості продукції;
- нестабільність господарського та податкового законодавства;
- нестабільність економічних умов;
- високий рівень податків;
- політична нестабільність;
- значний рівень інфляції;
- нестабільність фінансового та валютного ринків;
- посилення конкуренції в галузі та криза галузі;
- посилення монополізму постачальників матеріально-технічних ресурсів та покупців сільськогосподарської продукції;
- міжнародна конкуренція на зовнішньому ринку та іноземна – на внутрішньому;
- кліматичні умови;
- банкрутство боржників підприємства.

*Внутрішні* фактори, що впливають на результати діяльності підприємства, створюються самим підприємством і тісно пов'язані з його операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю:

- неефективність операційної, інвестиційної та фінансової діяльності;
- низька якість менеджменту та організації виробництва;
- низький рівень маркетингу, втрата ринків збуту продукції;
- низький рівень контролінгу;
- низький рівень кваліфікації персоналу, непродуктивне утримання зайвих робочих місць;
- незадовільні стимули для збереження висококваліфікованих кадрів;
- низький рівень техніки, технології;
- прорахунки в галузі постачання;

- недоліки у виробничій сфері, нездатність вчасно та у повному обсязі забезпечувати операційні процеси;
- виробництво неконкурентоспроможної продукції;
- відсутність контролю за договірними відносинами, зростання простроченої дебіторської заборгованості;
- нестача інвестиційних ресурсів для розширеного відтворення;
- дефіцит власних оборотних активів;
- порушення фінансової стійкості підприємства;
- незбалансованість вхідного та вихідного грошових потоків, недостатність фінансового забезпечення виробничих процесів;
- зниження ефективності використання виробничих ресурсів і виробничих потужностей, значна питома вага непродуктивних витрат;
- збільшення фінансових витрат;
- тривала неплатоспроможність підприємства, що викликана низькою ліквідністю його активів;
- неконкурентоспроможність на ринку капіталів через низьку кредитоспроможність та інвестиційну привабливість.

Названі фактори досить тісно взаємозв'язані й створюють складний комплекс причинно-наслідкових зв'язків. Постійне та детальне вивчення цих факторів допомагає оцінити реальний стан підприємства, виявити основні проблеми та недоліки і вжити всі можливі контрзаходи по ліквідації негативних факторів і запобіганню банкрутству.

Види банкрутства класифікуються залежно від причини його виникнення: реальне, технічне, навмисне, фіктивне, приховане, випадкове, та необережне.

*Реальне* банкрутство – повна неспроможність підприємства відновити в наступному періоді свою фінансову стабільність і платоспроможність в силу реальних втрат капіталу. Таке підприємство юридично об'являється банкрутом.

*Технічне* банкрутство – банкрутство, що викликане суттєвим простроченням дебіторської заборгованості та перевищенням цієї заборгованості над кредиторською, а сума активів істотно перевищує фінансові зобов'язання. При ефективному антикризовому управлінні підприємство, як правило, не оголошують банкрутом юридично.

*Навмисне* банкрутство – навмисне створення або збільшення керівником або власником підприємства його неплатоспроможності, нанесення економічного збитку в особистих інтересах або інтересах інших осіб, заздалегідь некомпетентне фінансове керівництво. Виявлені факти переслідуються карним законодавством.

*Фіктивне* банкрутство – заздалегідь неправдиве оголошення підприємством про свою неплатоспроможність з метою введення в оману кредиторів для отримання від них відстрочки виконання своїх зобов'язань або знижки на суми кредиторської заборгованості. Виявлені факти переслідуються законодавством.

*Приховане* банкрутство виникає у випадку навмисного приховування факту стійкої фінансової неспроможності підприємства та пов'язаного з цим поданням недостовірної інформації кредиторам, державним органам, іншим зацікавленим особам.

*Випадкове* банкрутство – наслідок надзвичайних обставин (стихійні лиха, військові дії), політична нестабільність, економічна криза.

*Необережне* банкрутство – результат неефективної роботи підприємства, проведення ризикованих операцій менеджерами чи власниками.

Виходячи з аналізу факторів і причин виникнення банкрутства власниками і менеджерами підприємства та іншими зацікавленими особами (кредиторами, фіскальною службою тощо) визначаються конкретні заходи щодо запобігання кризовим явищам та уникнення банкрутства.

**Заходи запобігання банкрутству** – це сукупність передбачених законодавством організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних та інших способів впливу, які застосовуються як у межах провадження у справі про банкрутство, так і до порушення такого провадження, спрямованих на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, відновлення його платоспроможності або врегулювання його боргів, запобігання порушенню провадження у справі про банкрутство, попередження виникнення фінансових труднощів і погашення вимог кредиторів.

До порушення справи про банкрутство підприємство здійснює *внутрішні* заходи – сукупність різноманітних моделей правового, технічного, організаційного, економічного тощо впливу на фінансове становище боржника з боку самого боржника – менеджери підприємства встановили ознаки його банкрутства і намагаються відновити платоспроможність. На цьому етапі підприємство мобілізує свою діяльність, внутрішні матеріальні, кадрові, фінансові та інші резерви, намагається пролонгувати кредиторську заборгованість та скоротити дебіторську заборгованість тощо.

Якщо підприємству-боржнику не вдається власними силами відновити платоспроможність, то використовуються *зовнішні* заходи, в яких втілюються різноманітні варіанти впливу на фінансове становище боржника з боку третіх осіб – держави, кредиторів боржника, інвесторів. На цьому етапі можуть проводитися позасудові та судові процедури.

Законодавством передбачено такі два види позасудових процедур, які можуть провадитися з метою запобігання банкрутству: фінансова допомога і відновлення платоспроможності боржника (досудова санація).

Найпростіший спосіб – надати боржнику **фінансову допомогу**. Вона може бути виділена засновниками боржника, кредиторами боржника, іншими зацікавленими особами у розмірі, достатньому для погашення грошових зобов'язань боржника перед кредиторами, у тому числі зобов'язань щодо сплати податків і зборів, страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне та інше соціальне страхування.

У разі надання боржнику фінансової допомоги він бере на себе відповідні зобов'язання перед особами, які надали таку допомогу, в порядку, встановленому законом. Взагалі фінансова допомога надається на безповоротній або поворотній основі. До *безповоротної фінансової допомоги* відносяться, зокрема: сума коштів, передана платнику податків згідно з договорами дарування, сума заборгованості одного платника податків перед іншим платником податків, що не стягнута після закінчення строку позовної давності; основна сума кредиту, що надана платнику податків без встановлення строків повернення такої суми.

*Поворотна фінансова допомога* – сума коштів, що надійшла платнику податків у користування за договором, який не передбачає нарахування процентів або надання інших видів компенсацій у вигляді плати за користування такими коштами, та є обов'язковою до повернення.

Відповідно до законодавства, фінансова допомога в рамках відновлення платоспроможності боржника не може бути надана на безповоротній основі та не визначається можливість прийняття на себе обов'язку по поверненню наданої боржником фінансової допомоги іншою особою.

Засновник, надаючи фінансову допомогу, очікує повернення її суми та відновлення нормального режиму функціонування підприємства.

Якщо ж фінансову допомогу надають кредитори чи інші зацікавлені особи, то у якості зобов'язань боржника перед ними (окрім повернення коштів) може виступати поступка власниками підприємства певної кількості часток статутного капіталу на користь вказаних осіб. Отже, підприємство в такому випадку подовжує існувати, але власники (переважно з-за неможливості надати свою фінансову допомогу чи взяти кредит внаслідок негативного фінансового стану боржника) втрачають більшу чи меншу частину контролю за підприємством.

**Санація** (лат. **sanare** – оздоровлення, видужання) боржника до порушення справи про банкрутство – система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які може здійснювати засновник боржника, кредитор боржника, інші особи з метою запобігання банкрутству боржника шляхом вжиття організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів відповідно до законодавства до порушення провадження у справі про банкрутство.

Досудова санація забезпечує:

- добровільне врегулювання питань погашення заборгованості між кредиторами та боржником, між незабезпеченими кредиторами, а також між незабезпеченими та забезпеченими кредиторами;
- досягнення взаємовигідних (паритетних) умов щодо врегулювання заборгованості;
- використання недорогої процедури врегулювання заборгованості;
- забезпечення процесуально економного механізму врегулювання заборгованості боржника;
- забезпечення справедливого задоволення вимог кредиторів;

- запобігання порушенню прав кредиторів під час погашення їх грошових вимог;
- встановлення додаткових гарантій для кредиторів щодо задоволення їх грошових вимог;
- збереження господарюючого суб'єкта та його господарської діяльності.

Право ініціювати процедуру досудової санації мають боржник або кредитор (кредитори). Підставою ініціювання процедури досудової санації є наявність:

- відповідної письмової згоди власника майна боржника;
- відповідної письмової згоди кредиторів, загальна сума вимог яких перевищує п'ятдесят відсотків кредиторської заборгованості боржника згідно з даними його бухгалтерського обліку;
- плану досудової санації, який повинен бути письмово погоджений усіма забезпеченими кредиторами та схвалений загальними зборами кредиторів боржника;
- ознак неплатоспроможності боржника або її загрози.

В плані досудової санації встановлюються способи та засоби відновлення платоспроможності боржника. В ньому відображаються:

- відомості про фінансово-господарське становище;
- заходи щодо відновлення платоспроможності і терміни їх здійснення;
- розрахунок необхідних коштів для реалізації заходів;
- визначення джерел фінансування заходів;
- умови участі інвесторів і кредиторів у проведенні досудової санації;
- очікувані наслідки виконання плану досудової санації.

*Система заходів досудової санації* складається з:

- реорганізаційних заходів (реструктуризація підприємства);
- організаційно-господарських заходів (перепрофілювання виробництва, закриття нерентабельних виробництв);
- управлінських заходів (відчуження основних засобів, передача майна в оренду, відстрочення та/або розстрочення платежів, переоформлення короткотермінових кредитів у довготермінові, скорочення чисельності працюючих тощо);
- інвестиційних, фінансово-економічних, правових та інших заходів, що не суперечать чинному законодавству.

*Джерела фінансування заходів досудової санації:*

- зобов'язання інвесторів, кредиторів щодо погашення боргу або надання фінансової допомоги;
- кошти державного бюджету;
- кошти, отримані від оренди майна, відчуження основних засобів;
- погашення дебіторської заборгованості;
- кредити банків тощо.



Умови участі інвесторів і кредиторів у проведенні досудової санації:

- набуття права власності на майно підприємства відповідно до законодавства;
- розпорядження частиною його продукції;
- оренда майна підприємства;
- задоволення вимог кредиторів шляхом переведення боргу (частини боргу) на інвестора тощо.

Здійснення процедури досудової санації боржника організовує керівник боржника, якщо інше не передбачено планом досудової санації. Також процедура досудової санації може здійснюватися за участю керуючого санацією з числа осіб, внесених до Єдиного реєстру арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів) України.

Строк досудової санації не може перевищувати 12 місяців з дня затвердження судом цього плану. При цьому план досудової санації може містити умови щодо відстрочення або розстрочення заборгованості на строк, що перевищує 12 місяців.

Протягом дії цієї процедури не може бути порушено справу про банкрутство боржника за його заявою або за заявою будь-кого з кредиторів та діє мораторій на задоволення вимог кредиторів.

Загальні збори кредиторів приймають рішення про надання згоди на проведення досудової санації боржника та про схвалення плану досудової санації. План досудової санації, якщо немає причин відмови, затверджується судом протягом 1 місяця з дня подачі заяви.

Вимоги кредиторів, за якими зроблено розрахунки згідно з умовами плану досудової санації, вважаються погашеними. У разі невиконання плану досудової санації кредитори можуть пред'явити свої вимоги до боржника в обсязі, передбаченому цим планом. Невиконання плану досудової санації тягне за собою судові процедури, які застосовуються щодо боржника.

Право на звернення до господарського суду із заявою про порушення справи про банкрутство мають боржник та кредитор. Наслідками розгляду цієї заяви відзиву боржника в господарському суді є ухвала про порушення провадження у справі про банкрутство або про відмову у порушенні провадження у справі про банкрутство.

**Справа про банкрутство** порушується господарським судом, якщо безспірні вимоги кредитора (кредиторів) до боржника сукупно становлять не менше 300 мінімальних розмірів заробітної плати (на 31.12. 2014 р. – 365,4 тис. грн), які не були задоволені боржником протягом трьох місяців після встановленого для їх погашення строку.

Боржник зобов'язаний звернутися до господарського суду із заявою про порушення справи про банкрутство у разі виникнення таких обставин: задоволення вимог одного або кількох кредиторів призведе до неможливості виконання грошових зобов'язань боржника в повному обсязі перед іншими кредиторами; під час ліквідації боржника не у зв'язку з процедурою банкрутства встановлено неможливість боржника задовольнити вимоги кредиторів у повному обсязі.

Щодо боржника застосовуються такі *судові процедури банкрутства*:

- розпорядження майном боржника;
- мирова угода;
- санація (відновлення платоспроможності) боржника;
- ліквідація банкрута.

*Загальний порядок* передбачає застосування процедури розпорядження майном з подальшим переходом до процедур санації, ліквідації або мирової угоди.

*Спеціальний порядок* передбачає залучення до участі у справі додаткових учасників, продовження строків санації, збігу процедур розпорядження майном та санації.

*Спрощений порядок* застосовується під час ліквідації банкрута без застосування процедур розпорядження майном та санації.

**Розпорядження майном** – система заходів щодо нагляду та контролю за управлінням і розпорядженням майном боржника з метою забезпечення збереження, ефективного використання майнових активів боржника, проведення аналізу його фінансового становища, а також визначення наступної оптимальної процедури (санації, мирової угоди чи ліквідації) для задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів.

Процедура розпорядження майном боржника вводиться строком на 115 календарних днів (майже 4 місяці) і може бути продовжена господарським судом за вмотивованим клопотанням розпорядника майна, комітету кредиторів або боржника не більше ніж на два місяці.

*Розпорядник майна* – це фізична особа, яка відповідно до судового рішення господарського суду забезпечує здійснення процедури розпорядження майном. Він є незацікавленою стосовно боржника та його кредиторів і на нього покладено обов'язок щодо нагляду за діяльністю боржника, контролю його дій та вивчення його фінансово-господарського становища (встановлення складу активів та зобов'язань, можливостей щодо відновлення платоспроможності).

Розпорядник майна не має права втручатися в оперативно-господарську діяльність боржника, а його призначення не є підставою для припинення повноважень керівника чи органу управління боржника.

Але без згоди розпорядника майна органи управління боржника не мають права приймати рішення про: реорганізацію (злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення) і ліквідацію боржника; створення юридичних осіб або про участь в інших юридичних особах; створення філій та представництв; виплату дивідендів; проведення боржником емісії цінних паперів; вихід зі складу учасників боржника юридичної особи, придбання в акціонерів раніше випущених акцій боржника; участь в об'єднаннях, асоціаціях, спілках, холдингових компаніях, промислово-фінансових групах чи інших об'єднаннях юридичних осіб.

До закінчення процедури розпорядження майном боржника збори кредиторів зобов'язані прийняти одне з таких рішень:

- схвалити план санації та подати до господарського суду клопотання про введення процедури санації і затвердження плану санації;
- відхилити план санації та подати до господарського суду клопотання про введення процедури санації і зобов'язання керуючого санацією підготувати план санації;
- подати до господарського суду клопотання про визнання боржника банкрутом та відкриття ліквідаційної процедури;
- подати до господарського суду клопотання про укладення мирової угоди.

Господарський суд за клопотанням комітету кредиторів виносить ухвалу про введення процедури санації строком на 6 місяців. За вмотивованим клопотанням керівника санації чи комітету кредиторів цей строк може бути продовжено господарським судом, але не більше ніж на 12 місяців. Отже, процеси відновлення платоспроможності боржника можуть тривати 1,5 року.

Санація боржника до порушення провадження у справі про банкрутств та санація в рамках провадження у справі про банкрутств змістовно однакові, відрізняються тільки їх терміни проведення.

Керуючий санацією – це фізична особа, яка відповідно до рішення господарського суду організує здійснення процедури санації боржника.

З моменту винесення ухвали про введення процедури санації:

- керівник боржника звільняється з посади у порядку, визначеному законодавством;
- управління боржником переходить до керуючого санацією;
- зупиняються повноваження органів управління боржника – юридичної особи щодо управління та розпорядження майном боржника, повноваження органів управління передаються керуючому санацією, за винятком повноважень, передбачених планом санації.

Фактично, керуючий санацією переорієнтовує виробничу діяльність підприємства на виконання плану санації.

Процедура санації боржника припиняється достроково в разі невиконання умов плану санації та/або в разі невиконання поточних зобов'язань боржника, у зв'язку з чим господарський суд визнає боржника банкрутом і відкриває ліквідаційну процедуру. У цьому разі керуючий санацією продовжує виконувати свої обов'язки до моменту передачі справ ліквідатору або призначення його ліквідатором.

Заходами щодо відновлення платоспроможності підприємства в рамках санації, можуть бути:

- реструктуризація підприємства;
- перепрофілювання виробництва;
- закриття нерентабельних виробництв;
- відстрочка або розстрочка платежів та списання частини боргів, про що укладається мирова угода;
- ліквідація дебіторської заборгованості;
- реструктуризація активів боржника;

- продаж частини майна боржника, в т.ч. як цілісного майнового комплексу;
- виконання зобов'язань боржника власником майна боржника та його відповідальність за невиконання взятих на себе зобов'язань;
- відчуження майна та погашення зобов'язань боржника шляхом заміщення активів;
- звільнення працівників боржника, які не можуть бути задіяні в процесі виконання плану санації з виплатою вихідної допомоги за рахунок інвестора, а за його відсутності – за рахунок реалізації майна боржника або за рахунок кредиту, одержаного для цієї мети.
- одержання кредиту для виплати вихідної допомоги працівникам боржника, які звільняються згідно з планом санації позачергово за рахунок продажу майна боржника;
- зобов'язання інвестора про погашення боргу (частини боргу) боржника, зокрема шляхом переведення на нього боргу (частини боргу), та його відповідальність за невиконання взятих на себе зобов'язань;
- збільшення статутного капіталу боржника.

За результатами роботи керуючого санацією комітет кредиторів приймає рішення про звернення до господарського суду з клопотанням щодо:

- припинення процедури санації у зв'язку з виконанням плану санації і відновлення платоспроможності боржника;
- припинення процедури санації, визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури;
- припинення або продовження процедури санації та укладення мирової угоди.

**Ліквідація** підприємства – це повне припинення його діяльності. Рішення про ліквідацію підприємств приймають власники підприємства або суд в рамках справи про банкрутство. З дати відкриття *ліквідаційної процедури* припиняються повноваження органів управління банкрута щодо управління банкрутом та розпорядження його майном, керівник банкрута звільняється з роботи у зв'язку з банкрутством підприємства, а також припиняються повноваження власника (власників) майна банкрута.

*Ліквідатор* – фізична особа, яка відповідно до судового рішення господарського суду організовує здійснення ліквідаційної процедури боржника, визнаного банкрутом, та забезпечує задоволення вимог кредиторів.

З дня призначення ліквідатора до нього переходять права керівника (органів управління) юридичної особи – банкрута та, окрім цього, ліквідатор з дня свого призначення: приймає до свого відання майно боржника, забезпечує його збереження; виконує функції з управління та розпорядження майном банкрута; проводить інвентаризацію та оцінку майна банкрута; очолює ліквідаційну комісію та формує ліквідаційну масу; продає майно банкрута для задоволення вимог, внесених до реєстру вимог кредиторів та ін.

Кошти, одержані від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення вимог кредиторів у порядку, встановленому цією статтею. При цьому:

- у *першу чергу* задовольняються: вимоги щодо виплати заборгованості із заробітної плати перед працюючими та звільненими працівниками банкрута, вихідної допомоги, належної працівникам у зв'язку з припиненням трудових відносин та інші соціальні виплати; вимоги кредиторів за договорами страхування; витрати, пов'язані з провадженням у справі про банкрутство в господарському суді та роботою ліквідаційної комісії;
- у *другу чергу* задовольняються: вимоги із зобов'язань, що виникли внаслідок заподіяння шкоди життю та здоров'ю громадян, шляхом капіталізації у ліквідаційній процедурі відповідних платежів;
- у *третю чергу* задовольняються: вимоги щодо сплати податків і зборів;
- у *четверту чергу* задовольняються: вимоги кредиторів, не забезпечені заставою;
- у *п'яту чергу* задовольняються: вимоги щодо повернення внесків членів трудового колективу до статутного капіталу підприємства; вимоги щодо виплати додаткової грошової винагороди керуючому санацією або ліквідатору у частині 5 відсотків повернених активів, які на дату порушення провадження у справі про банкрутство перебували у третіх осіб та у частині 3 відсотків обсягу погашених вимог конкурсних кредиторів;
- у *шосту чергу* задовольняються інші вимоги.

Вимоги кожної наступної черги задовольняються у міру надходження на рахунок коштів від продажу майна банкрута після повного задоволення вимог попередньої черги.

У разі недостатності коштів, одержаних від продажу майна банкрута, для повного задоволення всіх вимог однієї черги вимоги задовольняються пропорційно сумі вимог, що належить кожному кредиторі однієї черги.

Вимоги, незадоволені за недостатністю майна, вважаються погашеними.

Якщо за результатами ліквідаційної процедури після задоволення вимог кредиторів не залишилося майна, господарський суд виносить ухвалу про ліквідацію юридичної особи-банкрута.

Якщо майна банкрута вистачило для задоволення вимог кредиторів у повному обсязі, він вважається таким, що не має боргів і може продовжувати свою підприємницьку діяльність. У цьому випадку, якщо необхідно, рішення про *добровільну ліквідацію* підприємства приймають його власники.

Власники підприємства встановлюють порядок і строки проведення добровільної ліквідації підприємства, термін для прийому претензій кредиторів не може бути менше 2 місяців і більше 6 місяців з часу оголошення про ліквідацію.

Ліквідацію підприємства здійснює спеціальна комісія з припинення юридичної особи (яка так і називається – ліквідаційна). До складу

ліквідаційної комісії може входити кілька членів. Якщо член комісії один, то його називають ліквідатором. Це актуально для невеликих підприємств, і часто їхнім ліквідатором стає директор підприємства.

Як правило, до складу ліквідаційної комісії включають керівника підприємства, головного бухгалтера та інших працівників підприємства, повноваження та досвід яких можуть знадобитися в роботі ліквідаційної комісії та особи з інших організацій (наприклад, аудитори).

Ліквідація підприємства є підставою для розірвання трудового договору. Про майбутню ліквідацію і звільнення працівників необхідно ознайомити під розписку за два місяці до дати їх звільнення. Одночасно слід надіслати інформацію про вивільнення працівників і в центр зайнятості. Звільненим працівникам потрібно виплатити вихідну допомогу.

При ліквідації підприємства закривають усі його банківські рахунки, крім одного, який будуть використовувати для ліквідаційних операцій.

По закінченні строку для висунення вимог кредиторами починається розгляд фактично заявлених вимог, формується реєстр кредиторів, проводиться інвентаризація та оцінка активів і складається ліквідаційний баланс.

Після закінчення строку, встановленого для прийому вимог кредиторів, підприємство розпродує активи, веде роботу з дебіторами щодо виплати дебіторської заборгованості, погашає кредиторську заборгованість у порядку черговості задоволення вимог кредиторів.

Якщо після погашення всіх вимог кредиторів у підприємства залишається яесь майно (кошти, необоротні активи, запаси), це майно розподіляють між учасниками підприємства.

Після розрахунків з кредиторами та власниками на балансі підприємства не повинно залишитися жодного майна, капіталу і зобов'язань – усі показники ліквідаційного балансу на дату ліквідації будуть нульовими.

**Мирова угода** у справі про банкрутство – домовленість між боржником і кредиторами стосовно відстрочки та/або розстрочки, а також списання кредиторами боргів боржника, яка оформляється шляхом укладення угоди між сторонами.

Мирова угода може бути укладена на будь-якій стадії провадження у справі про банкрутство. У процедурі розпорядження майном боржника мирову угоду може бути укладено лише після виявлення всіх кредиторів і затвердження господарським судом реєстру вимог кредиторів.

Рішення про укладення мирової угоди від імені кредиторів приймається комітетом кредиторів.

Мирова угода може бути укладена тільки щодо вимог, забезпечених заставою, вимог другої та наступних черг задоволення вимог кредиторів.

Погашення вимог кредиторів за умовами мирової угоди здійснюється з дотриманням черговості. Для кредиторів, які не брали участі в голосуванні або проголосували проти укладення мирової угоди, не можуть бути встановлені умови гірші, ніж для кредиторів, які висловили згоду на укладення мирової угоди.

Мирова угода укладається у письмовій формі та підлягає затвердженню господарським судом.

Для цілей Закону «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» під сільськогосподарськими підприємствами розуміються юридичні особи, основним видом діяльності яких є вирощування (виробництво, виробництво та переробка) сільськогосподарської продукції, виручка від реалізації виробленої (виробленої, виробленої та переробленої) ними сільськогосподарської продукції становить не менше 50 відсотків загальної суми виручки.

Особливості банкрутства *сільськогосподарських підприємств*:

- у разі продажу об'єктів нерухомості, які використовуються для цілей сільськогосподарського виробництва та є власністю сільськогосподарського підприємства, що визнано банкрутом, за інших рівних умов переважне право на придбання зазначених об'єктів належить сільськогосподарським підприємствам і фермерським господарствам, розташованим у даній місцевості. Для забезпечення цього арбітражний керуючий надсилає повідомлення про продаж підприємства боржника, майна боржника особам, які займаються виробництвом або виробництвом і переробкою сільськогосподарської продукції і володіють земельною ділянкою, безпосередньо прилеглою до земельної ділянки боржника;

- у разі ліквідації сільськогосподарського підприємства у зв'язку з визнанням його банкрутом земельні ділянки, які є власністю такого підприємства, включаються до ліквідаційного балансу; ділянки, надані в постійне чи тимчасове користування, у тому числі на умовах оренди, повертаються їх власникам;

- при введенні процедури розпорядження майном боржника аналіз фінансового становища сільськогосподарського підприємства повинен проводитися з урахуванням сезонності сільськогосподарського виробництва та його залежності від природно-кліматичних умов, а також можливості задоволення вимог кредиторів за рахунок доходів, які можуть бути одержані сільськогосподарським підприємством після закінчення відповідного періоду сільськогосподарських робіт;

- рішення про звернення з клопотанням до господарського суду про санацію сільськогосподарських підприємств приймається комітетом кредиторів за участю представника органу місцевого самоврядування;

- санація сільськогосподарського підприємства вводиться на строк до закінчення відповідного періоду сільськогосподарських робіт з урахуванням часу, необхідного для реалізації виробленої та переробленої сільськогосподарської продукції. Зазначений строк не може перевищувати 15 місяців.

- арбітражний керуючий продає майно боржника особі, що має право його переважного придбання, за ціною, визначеною на торгах. У разі якщо дві і більше заявки таких учасників торгів містять пропозиції щодо однакової ціни майна, переможцем торгів визнається учасник торгів, що раніше подав заявку на участь у торгах.

### **Питання для перевірки знань**

1. Поняття економічної безпеки підприємства. Зовнішні та внутрішні загрози економічній безпеці підприємства.
2. Характеристика основних функціональних складових економічної безпеки підприємства.
3. Характеристика основних заходів підвищення рівня економічної безпеки підприємства.
4. Поняття та завдання комплексної системи економічної безпеки підприємства.
5. Об'єкти та суб'єкти економічної безпеки підприємства.
6. Характеристика процесу організації економічної безпеки.
7. Система показників оцінки рівня економічної безпеки підприємства.
8. Сутність та необхідність антикризової діяльності підприємства.
9. Поняття кризи та її види.
10. Поняття та зміст антикризової діяльності підприємства.
11. Поняття та зміст діагностики наявності кризових процесів.
12. Характеристика система індикаторів кризових процесів.
13. Поняття та методи антикризового управління на підприємстві.
14. Сутність, види та фактори банкрутства.
15. Позасудові заходи запобігання банкрутству.
16. Характеристика заходів фінансової допомоги.
17. Характеристика заходів та джерел досудової санації.
18. Характеристика розпорядження майном боржника.
19. Характеристика судової санації боржника.
20. Характеристика мирової угода.
21. Характеристика ліквідації банкрута.



## Розділ 4

# Економіка виробництва продукції рослинництва

### Тема 17. Економіка виробництва зерна

*17.1. Народногосподарське значення, розміщення і стан виробництва зерна*

*17.2. Економічна ефективність виробництва зерна, її показники та методика їх визначення*

*17.3. Шляхи збільшення виробництва зерна і підвищення його економічної ефективності*

#### **17.1. Народногосподарське значення, розміщення і стан виробництва зерна**

Зерно – основний продукт сільського господарства. Збільшення і здешевлення його виробництва має велике народногосподарське значення, є однією із головних умов подальшого поліпшення добробуту населення. Від рівня розвитку виробництва зерна в значній мірі залежить повне забезпечення населення країни продуктами харчування, створення його експортного потенціалу та економічна стабільність і незалежність держави.

Зерно, із якого виготовляється хліб і хлібопродукти – це основний продукт харчування, виробництво продуктів харчування є найпершою умовою життя не тільки безпосередніх виробників, а і будь-якого виробництва взагалі. Як головний продукт харчування воно споживається безпосередньо (хліб, крупи, кондитерські вироби та ін.) і через переробку його в продукти тваринницького походження (м'ясо, молоко, яйця та ін.). Зерно у великій кількості використовується на корм тваринам, використовується також і як сировина для промисловості (в пивоварінні, виробництву спирту і крохмалю та ін.).

Завдяки своїм унікальним біологічним властивостям зернові культури накопичують велику кількість висококалорійних органічних сполук – білків, вуглеводів, жирів, макро- та мікроелементів. Зерно хлібних злаків містить вітаміни: В<sub>1</sub> (тіамін), В<sub>2</sub> (рибофлавін), В<sub>3</sub> (піродоксин), С (аскорбінову кислоту), Е (токоферол), провітаміни А (каротин) та ін., а також різноманітні ферменти - амілази, літази, пероксидази, оксидази та ін.

Здатність зерна тривалий час зберігати свої поживні властивості, набувати добрих смакових якостей при різних технологічних обробках, роблять його унікальною сировиною для виробництва високоякісних продуктів харчування та повноцінних кормів.

Основний обсяг зерна в світі дають злаки (пшениця, жито, кукурудза, ячмінь, овес, просо, гречка та рис) і зернобобові культури (горох, соя, вика, сочевиця, квасоля, арахіс, люпин та ін.). Серед зернових і зернобобових культур перше місце належить пшениці, а потім йдуть рис, кукурудза,

ячмінь, зернобобові, сорго, просо, овес, жито. Ці зернові культури займають більше 75 % площі всіх зернових у світі.

Основні площі зернових культур знаходяться у країнах Азії, Північної Америки, Європи, Австралії та Африки. За останні роки минулого тисячоліття середньорічне виробництво зерна у світі значно зросло. Найбільший обсяг його виробництва становив у 1990 році – майже 2 млрд т, що майже на 700 млн т більше, ніж у 1971-1975 роках. Провідна роль у зерновому господарстві світу належить Китаю (20 % валового світового збору), США (16 %) та Індії (більше 10 %). Найвищих показників по урожайності зернових культур в світі було досягнуто теж у 1990 році: в Ірландії (81,5 ц/га), Нідерландах (77,2 ц/га), Данії (76,5 ц/га), Великобританії (69,1 ц/га), ФРН (66,2 ц/га), Франції (64,0 ц/га) і Угорщині (50,4 ц/га) та ін.

Темпи росту зернового виробництва в кожній країні визначаються насамперед темпами приросту населення і розвитком тваринництва, а також необхідністю поповнення державних і страхових запасів, збільшення обсягів для зовнішньої торгівлі.

Зерно використовується людиною у вигляді крупи, макаронів, кондитерських виробів та ін. По калорійності ці продукти займають майже половину всього харчового балансу в раціоні людини. Споживання хлібопродуктів з розрахунку на душу населення в Україні довгий час утримувалося в межах 124-126 кг (у 2014 році – 108,5 кг). Раціональна норма споживання хліба і хлібопродуктів складає 105 кг. Фонд споживання хлібних продуктів включає борошно, крупи, зернобобові (горох, квасоля), а також хліб, макаронні та кондитерські вироби в перерахунку на борошно.

Нормативна потреба в зерні і його структура на харчування у розрахунку на душу населення в рік наведена в таблиці 17.1. Зернові культури займають понад 50 % у структурі всіх площ посівів багатогалузевих аграрних підприємств. Вони поділяються на: продовольчі – пшениця і жито; круп'яні – гречка, просо, рис; фуражні – ячмінь, овес, кукурудза, зернобобові. В Україні вирощують озимі та ярі зернові культури. Їх співвідношення залежить від конкретних економічних і природних умов підприємства. Раціональне поєднання посівів озимих і ярих культур є економічно доцільним, оскільки розтягує час посіву і збирання, тим самим пом'якшуючи сезонне напруження у виконанні робіт. З іншого боку, озимі та ярі культури за тих чи інших погодних умов підстраховують одні одних, забезпечують стійкі валові збори. У результаті зернові культури забезпечують значну частину доходів сільськогосподарських підприємств і аграрні підприємства менше піддаються ризику.

Розвиток виробництва зерна характеризується такими основними показниками:

- 1) динаміка посівних площ та їх структури,
- 2) збільшення валового збору зерна і вдосконалення структури його виробництва;
- 3) підвищення урожайності та ін.

## Нормативна потреба в зерні та борошні

Показники	Науково обґрунтована норма потреби (у борошні) на душу населення, кг	Коефіцієнт виходу борошна і крупи із зерна, %	Нормативна потреба в зерні на душу населення, кг
Хліб і хлібопродукти, усього	112	75,7	148
у т.ч.: борошно для хлібовипікання і кондитерських виробів:	93,2	78	120
житнє	27	78	35
пшеничне борошно для макаронів	6	78	7,7
крупи і бобові:	12,8	63	20,3
гречка	2,7	66	4,1
пшоно	1,7	65	2,6
рисова	3,8	65	6,0
вівсяна	0,7	45	1,6
манна	0,7	63	1,1
ячмінна (перлова)	0,4	56	0,7
кукурудзяна	0,4	45	0,9
пшенична	0,2	63	0,3
бобові	2,2	73	3,0

Великий вплив на розвиток і розміщення виробництва зерна має вплив природних факторів, таких як кліматичні умови, ґрунтовий покрив, водні ресурси та інші. Природно-економічні зони України в цілому є сприятливими для вирощування зернових і зернобобових та багатьох сільськогосподарських культур. Необхідно лише забезпечити раціональне розміщення і поєднання сільськогосподарських культур і галузі тваринництва з урахуванням особливостей кожної природно-економічної зони України.

Позитивним є те, що на її території знаходиться 9 % чорноземів всієї планети. Негативним є те, що дві третини її земель входять до зони ризикованого землеробства. Тому, незважаючи на те, що Україна має вітчизняні сорти і гібриди зернових культур з високою потенційною урожайністю (озимої пшениці – 90-100 ц/га, ячменю – 100 ц/га, кукурудзи – 120-140 ц/га) їх можливості використовуються в середньому на 30-35 %, а в несприятливі роки – лише на 20-25 %, в той час як в Данії та Швеції – на 60-70 %, в Нідерландах – більше 70 %.

Згідно даних статистичної звітності (табл. 17.2), за останні 20 років прослідковується тенденція до збільшення питомої ваги зернових культур у структурі посівних площ. У 1990 році їх частка складала 45 %, а в 2014 році – збільшилася до 54,3 %.

Таблиця 17.2

## Динаміка розвитку виробництва зернових в Україні\*

Показник	Роки							2014 до: +,-		
	1990	1995	2000	2005	2010	2013	2014	1990	2000	2010
Площа з якої зібрано врожай, тис. га	14522	13963	12587	14605	14576	15327	14627	105,3	2040,3	51,3
Питома вага зернових у структурі посівних площ, %	45	45,7	50,2	57,6	56	56,9	54,3	9,3	4,1	-1,7
Урожайність, з 1 га, ц	35,1	24,3	19,4	26	26,9	40,6	43,7	8,6	24,3	16,8
Валовий збір, тис. тон	51009	33930	24459	38016	39271	62285	63859	12850	39400	24588
Виробництво зерна на 1 людину (жителя), кг	983	659	497	807	856	1445	1481	498	984	625
Виробництво зерна господарствами населення, тис. т	1445	2748	4495	9225	9492	8308	8405	6960	3910	-1087
Урожайність зерна в господарствах населення, з 1 га, ц	35,8	28	26,9	26,4	25	32,2	33,9	1,9	7	8,9
Питома вага господарств населення у виробництві зерна, %	2,8	8,1	18,4	24,3	24,2	13,3	13,2	10,4	-5,2	-1,1
Виробництво зерна сільгоспідприємствами, тис. тон	49564	31182	19964	28790	29779	49058	49903	339	19465	20124
Урожайність зерна в сільгоспідприємствах, з 1 га, ц	35,1	24	18,3	25,9	27,6	43,5	47,5	12,4	29,2	19,9
Питома вага сільгоспідприємств у виробництві зерна, %	97,2	91,9	81,6	75,7	75,8	78,8	78,1	-19,1	-3,5	2,3

Дані 2013 р. та 2014 р. наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя; за 2014 рік - також без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

У 2014 році в Україні досягнуто найвищого валового збору зернових і зернобобових культур – 63,9 млн т. Це без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. При цьому 96,4 % (61,6 млн т) їх загального виробництва забезпечили три культури: пшениці зібрано

24,1 млн т (37,7 %), кукурудзи – 28,5 млн т (44,6 %) і ячменю – 9 млн т (14,1%).

Перевищити рівень урожайності 1990 року (35,1 ц/га) за роки незалежності вдалося у 2011 році (37,0 ц/га), у 2013 році – 39,9 ц/га, у 2014 році – 43,7 ц/га. У західноєвропейських країнах середнім рівнем урожайності вважається 50-60 ц/га.

Зернове господарство нашої країни розміщено у відповідності з особливостями природно-економічних зон України, з урахуванням біологічних особливостей зернових і зернобобових культур. Основне виробництво зерна сконцентровано у Степовій і Лісостеповій зонах країни. В зоні Степу виробляється найбільш якісне зерно, де вирощують до 50 % всього зерна. Площа під зерновими культурами в Степу 6,5-7,0 млн га – майже 60 % посівної площі зони. Основні зернові культури Степу – озима пшениця, ячмінь, кукурудза на зерно, просо і рис. В Степу вирощують приблизно 50 % зерна від всього його обсягу в країні, більше 50 % зерна озимої пшениці, 60 % зерна кукурудзи, до 40 % ячменя, більше 50 % проса і 100 % рису.

У Лісостепу зернові культури займають більше 5 млн га, в т. ч. озима пшениця – 2 млн га, виробляється більше 40 % валового збору зерна, 35 % кукурудзи на зерно, приблизно 40 % зерна ячменя і проса, більше 60 % гречки, до 30 % зерна жита від всього виробництва в Україні.

На Поліссі зернові займають 2,1-2,3 млн га. Тут виробляють до 13 % валового збору зерна в Україні, майже 62 % зерна жита, 15 % збору зерна гречки і ячменя, 10 % пшениці. В Карпатах виробляється лише 1,5-1,7 % зерна від його валового збору в Україні.

Україна з давніх часів була і залишається потужним виробником зерна озимої пшениці, жита, ячменю, гороху, гречки та проса, а останнім часом і кукурудзи. Зернове господарство протягом минулого століття зазнало значних структурних змін. У 1913 році площа посіву зернових культур в Україні становила майже 24,7 млн га, середня урожайність – 9,4 ц/га, а валове виробництво зерна – 23,2 млн т.

З роками посівна площа зернових культур зменшилася (в 1950 р. – до 20,0 млн га, в 1970 р. – до 15,5 млн га, в 1990 р. – до 14,5 млн га, в 2000 р. – до 13,6 млн га, в 2011 р. – до 15,7 млн га), але зросла урожайність (в 1950 р. – до 10,2 ц/га, в 1970 р. – до 22,8 ц/га, в 1990 р. – до 31,5 ц/га, в 2000 р. – до 19,4 ц/га, в 2014 р. – до 43,7 ц/га).

Основною продовольчою зерновою культурою в Україні є **озима пшениця**. Її площа посіву, залежно від кліматичних умов року, займає 7-8 млн га, або 40-50 % від усієї площі зернових і зернобобових культур. Посіви її найбільш зосереджені в зоні Степу – 3,5-4 млн га, у Лісостепу – близько 2,5 млн га, на Поліссі та у районах Карпат – близько 1 млн га.

Виробництво зерна і урожайність озимої пшениці є нестабільними і по рокам значно коливаються. Так, наприклад, якщо в 2000 р. валовий збір зерна озимої пшениці становив 9,8 млн т, або 40,1 % від валового збору всього зерна країни, в 2001 р. – 20,8 млн т – 52,4 %, в 2002 р. – 20,0 млн т і 51,5 %, то

в 2003 р. (несприятливому, особливо для озимої пшениці) було отримано лише 2,8 млн т – 14,14 %, в 2014 р. – відповідно 24,1 млн т і 37,8 % Урожайність озимої пшениці становила: в 2000р. – 20,0 ц/га, в 2001 р. – 31,4 ц/га, в 2002 р. – 30,8 ц/га, в 2003 р. – лише 14,7 ц/га, що є найнижчою за останні 15 років. Найвищою вона була в 1990 р. – 40,2 ц/га, в 2014 р. – 40,1 ц/га.

**Озиме жито** - друга важлива продовольча культура. Посівна площа його по рокам коливається від 0,5 до 0,8 млн га. Висівається в основному на Поліссі і в Карпатах та в деяких північних областях Лісостепу. Валовий збір зерна жита по рокам теж не стабільний, найменшим був в 1999 р. – 0,9 млн т, найбільшим – в 2001 р. – 1,8 млн т, в 2014 р. – 0,5 млн т. Урожайність його за ці роки становила відповідно 14,7 ц/га і 25,8 ц/га (найвищий рівень).

Основними *продовольчими круп'яними* культурами в Україні є **гречка, просо і рис**. Посіви **гречки** в Україні є незначними – 0,3-0,7 млн га, урожайність по рокам коливається від 6,7 ц/га - в 2001 р. - до 11,6 ц/га в 1990 р., в 2014 р. – 12,2 ц/га. Валові збори зерна гречки сягають по рокам в межах 209 тис. т (в 2002 р.) – 480 тис. т (в 2000 р.). У 2014 році було зібрано 167,4 тис. т гречки. Найбільш сприятливі умови для її вирощування - північні райони Лісостепу і Полісся.

**Просо** в Україні вирощують на площі 0,2-0,4 млн га, переважно в зоні Степу. Валові збори зерна по рокам становлять в межах 111 (в 2002 р.) – 426 тис. т (в 2000 р.), 2014 р. – 178 тис. т. Урожайність зерна проса становить в межах 10,5 ц/га (найменша, 2002 р.) – 18,0 ц/га (найвища, 2014 р.).

**Рис** вирощують на зрошувальних землях в основному в АРК, Херсонській, Одеській та Миколаївській областях. Його збиральна площа по рокам сягає 18,8 (в 2001 р.) – 27,7 тис. га (в 1990 р.), урожайність - в межах 35,6 ц/га (в 2000 р.), 50,0 ц/га (в 2014 р.), валові збори – 69 тис. т (в 2001р.), 117 тис. т (в 1990 р.), в 2014 р. – 50,9 тис. т.

Основними *зернофуражними* культурами в Україні є **ячмінь, овес, кукурудза на зерно та зернобобові**.

**Ячмінь** вирощують озимий і яровий. Озимий ячмінь, в залежності від умов року, висівається на площі 220-550 тис. га, в основному в південній частині зони Степу, часто вимерзає, а тому валові збори зерна і урожайність його є нестабільними, по рокам коливається валовий збір в межах від 17 тис. т (в 2003 р.) до 1953 тис. т (в 1990 р.), урожайність – 16,7 ц/га (в 2003 р.), 37,2 ц/га (в 1990 р.). Посівна площа ярого ячменя коливається в межах 2,2-4,2 млн га. Висівають його в усіх зонах України. Валові збори зерна його по рокам сягають 6,3 (в 2003 р.) - 9,0 млн т (в 2002 р.), урожайність – в межах 14,8 (в 2003 р.) - 33,0 ц/га (в 1990 р.). У 2014 році було зібрано 9046,1 тис. т ячменю, або 14,4 % від загального виробництва зерна в Україні.

**Овес** займає площу посіву в межах 481 (в 2000 р.) – 560 тис. га (в 1995р.), висівається в усіх зонах України. Валові збори зерна його сягають по рокам в межах 0,9-1,3 млн т, урожайність найвищою була в 1990р. – 26,8 ц/га, найнижчою – 14,8 ц/га в 2010 р. У 2014 році урожайність вівса становила 25,1 ц/га .

**Кукурудза на зерно** висівається в усіх зонах України і займає площу в межах 0,7-1,4 млн га. Валові збори зерна по рокам теж коливаються від 3,4 млн т (в 1995 р.) до 6,9 млн т (в 2003 р.), урожайність – від 29,2 ц/га (в 1995 р.) до 38,7 ц/га (1990 р.) і 34,6 ц/га (в 2003 р.), в 2014 р. – 61,6 ц/га.

**Посіви зернобобових** розміщені теж в усіх зонах України. Площа їх становить по рокам в межах 0,4-1,4 млн га, валові збори – 0,6-3,2 млн т, урожайність – 11,4 ц/га (в 2007 р.), 23,1 ц/га (в 1990 р.). Серед зернобобових культур переважають горох, люпин і вика. Посіви гороху розміщені здебільшого в лісостепових і частково в степових районах, люпину в господарствах Полісся, посіви вики зосереджені в основному в Лісостепу і на Поліссі.

Слід відмітити, що структура посівних площ зернових культур в Україні не є постійною, її зміна обумовлена перш за все несприятливими погодними умовами для окремих зернових культур, частіше для озимої пшениці і озимого ячменю, що справляє великий вплив на структуру валового збору зерна, суттєво змінює співвідношення обсягів продовольчого і фуражного зерна.

Науковці рекомендують довести оптимальний рівень насиченості сівозміни зерновими культурами у Степу і Лісостепу – до 60 % (30 % озимої пшениці і 30 % ярих зернових, зернобобових і кукурудзи), на Поліссі – до 50-55 % (30-35 % озимої пшениці і 20 % ярих зернових культур, зернобобових та кукурудзи).

Серед областей України найвищі показники по урожайності зернових і зернобобових культур одержують у підприємствах Сумської, Хмельницької, Вінницької, Київської, Черкаської, Чернігівської та в інших областей. Так, наприклад, урожайність зернових в Сумській області в 2014 р. досягла 62,2 ц/га, в Хмельницькій – 60,9 ц/га, що на 18,5 ц/га і на 17,2 ц/га, або на 54,9-35,4 % вище середньорічної врожайності по Україні.

Основними виробниками зерна в Україні є сільськогосподарські підприємства. У загальному обсязі виробництва зерна на долю сільськогосподарських підприємств у 2000 р. приходилося 81,6 %, в 2014 р. – 78,1 %, на долю фермерських господарств – відповідно 5,1 % і 12,0 %, а на долю господарств населення – 18,4 % і 21,9 %. Урожайність зернових і зернобобових культур у 2014 р. в сільськогосподарських підприємствах становила 47,5 ц/га, у фермерських господарствах – 35,3 ц/га, в господарствах населення – 33,9 ц/га.

Однак досягнутий рівень розвитку зернового господарства не забезпечує потреби України у високоякісному продовольчому і фуражному зерні. Структура споживання зерна на харчування є нераціональною. Для харчових галузей, які виробляють хлібобулочні, макаронні та борошняні кондитерські вироби потрібне зерно твердих і сильних пшениць з підвищеним вмістом клейковини. Проте потреба в такому зерні задовольняється лише на 35-40 %. Внаслідок незбалансованості кормів за протеїном, недостатньої кількості якісного сіна, сінажу, силосу та ін. кормів, недостатнього виробництва високобілкових культур (гороху, сої та ін.),

використання зерна на корм худобі в непереробленому вигляді та з інших причин, в Україні щорічно перевитрачається 10-12 млн т зерна.

За науково обґрунтованою довгостроковою концепцією розвитку землеробства в Україні прогнозований рівень виробництва зерна до 2000 р. повинен був досягти 58-60 млн т, а до 2005 р. – 63-65 млн т при урожайності відповідно 41,4 ц/га та 46,4 ц/га. В основу прогнозованих розрахунків розвитку зернового господарства України було покладено показники потреби насіння у продовольчому зерні за якістю і асортиментом у відповідності з раціональними нормами споживання, які рекомендовані інститутом харчування Академії медичних наук України і повним забезпеченням тварин фуражним зерном за науково обґрунтованими зоотехнічними нормами та забезпеченням експорту зерна в розмірі 8-12 млн т та ін. Таких показників було досягнуто у 2014 році (валовий збір – 63,7 млн т, урожайність – 43,7 ц/га). У 2013 році експорт зерна склав 27,1 млн т на суму 6,4 млрд дол. У 2014 р. за обсягами експорту зерна Україна вийшла на друге місце у світі (після США). При валовому зборі 63,8 млн т продано 37,9 млн т – 59,4 %, в т.ч. пшениці – 12,8 млн т, ячменю – 4,2 млн т, кукурудзи – 20,2 млн т.

Україна, екпортувавши 32,3 млн т зерна в 2013-2014 маркетинговому році, увійшла у трійку найбільших світових експортерів зерна після США (72,3 млн т) та ЄС (38,5 млн т). Як свідчать дані групи компаній «Зерно UA», за останнє десятиліття експорт зерна з України зріс на 77 %. Україні вдалося обійти такі визнані «житниці світу», як Канада (28 млн т), Аргентина (21,9 млн т) і Бразилія (20,1 млн т).

За інформацією Української аграрної конфедерації, найбільше зерна за кордон поставила компанія «Нібулон» – понад 4,5 млн т, що становить 14 % від загального експорту зернових з України. Серед найбільших експортерів - транснаціональні компанії ADM і «Луї Дрейфус Україна», які відвантажили 4,1 млн т і 3,5 млн т відповідно, а також Glencore (2,6 млн т) і «Бунге Україна» (2,5 млн т). Державна продовольчо-зернова корпорація України посіла п'яте місце (2,9 млн т), контролюючи 9 % українського експорту зерна.

На зернові культури припадало 71,8 % загального обсягу експорту продукції рослинництва. Експорт зерна в натуральному вимірі за 2013 р. склав 27,1 млн т. Основними експортними зерновими культурами залишаються кукурудза та пшениця. Так, за 2013 р. кукурудзи експортовано 16,7 млн т (найбільші поставки здійснювалися до Єгипту, Іспанії, Ірану, Ісламської Республіки, Кореї, Японії), пшениці 7,8 млн т (Єгипту, Сирійської Арабської Республіки, Південної Африки, Кенії, Таїланду).

Зернові культури та їх продукти є важливим компонентом українського експорту до ЄС (понад 25 % всього експорту). Угодою про асоціацію України і ЄС виділено тарифні квоти, в межах яких забезпечується безмитний доступ до європейського ринку. При перевищенні обсягів цих квот передбачається сплата ввізного мита в ЄС. Україна зі свого боку прийняла зобов'язання знизити ставки ввізного мита до нуля при імпорті зернових та продуктів їх переробки практично по всім позиціям протягом перехідного періоду (3-5 років).



Найбільшу частину в експорті до ЄС займає кукурудза. В країни ЄС у 2012-2013 рр. вивозилося від 33 до 43 % від усього вітчизняного експорту цієї культури. Згідно з угодою про асоціацію розмір квоти на експорт кукурудзи та продуктів її переробки складає 400 тис. т щорічно з поступовим збільшенням до 650 тис. т протягом 5 років.

Згідно з умовами Угоди при експорті пшениці та продуктів її переробки виділена квота 950 тис. т на рік із поступовим збільшенням протягом 5 років до 1000 тис. т. Виділені квоти значно нижчі потенційних можливостей України. Експорт поза квотою передбачає сплату ввізного мита у розмірі 94 євро за 1 т пшениці.

Зараз в Україні офіційно закріплена стратегічна ціль збільшити виробництво зерна до рівня 80 млн т, що робить серйозні виклики як бізнесу, так і владі.

*По-перше*, в Україні не вистачає потужностей зі зберігання збіжжя. За останніми даними, в Україні на сьогодні працює понад 650 сертифікованих зерносховищ місткістю близько 31-32 млн т. Інші склади та елеватори або не можуть надавати якісні послуги або не мають належного технічного оснащення. Тобто навіть при врожаї зерна у 58 млн т та олійних культур на рівні 13 млн т (разом більше 71 млн т) відчувається суттєвий дефіцит складських ємностей.

*По-друге*, українські порти можуть в місяць перевалювати на експорт до 2,8-3,0 млн т зерна (окрім зимового періоду). Тому зі збільшенням виробництва необхідно нарощувати логістичні потужності.

*Третім* проблемним питанням залишається транспортна система, адже на сьогодні в Україні налічується близько 10,8 тис. вагонів зерновозів, з яких 1,5-1,7 тис. знаходяться в оренді в країнах СНД та близько 1,5-1,6 тис. – на планових ремонтах.

## **17.2. Економічна ефективність виробництва зерна, її показники та методика їх визначення.**

Економічна ефективність виробництва зерна визначає результативну діяльність працівників сільськогосподарських підприємств по виробництву зерна, на основі використання його виробничих ресурсів та інтенсифікації зернового виробництва. Мірилом результативності виробництва зерна є сукупність найважливіших показників, які визначають ефективність використання матеріальних, фінансових та трудових ресурсів підприємства.

Для визначення економічної ефективності виробництва зерна (продукції рослинництва) використовують такі найважливіші показники:

- 1) урожайність, ц/га;
- 2) продуктивність праці, люд.-год. на 1 ц;
- 3) собівартість 1 ц (виробнича та повна), грн;
- 4) ціна реалізації 1 ц, грн;
- 5) прибуток на 1 ц, на 1 га посівної площі, на 1 люд.-годину, грн;
- 6) рівень рентабельності, %.

**Урожайність** – середній обсяг того чи іншого виду продукції рослинництва, одержаної з одиниці посівної площі. Термін «урожайність» не тотожний з терміном «урожай». Під останнім розуміють загальний обсяг одержаної продукції або валовий збір сільськогосподарських культур з усієї площі посіву. Урожайність визначають і по окремих культурах, і по деяких їх групах, наприклад, по зернових, овочевих та ін. Середню урожайність зернових та зернобобових культур з 1 га зібраної площі обчислюють в центнерах, виходячи з їх валового збору та фактично зібраної площі.

Валовий збір зерна в сільськогосподарських підприємствах визначається за даними обліку зібраної продукції з їх посівів, а в господарствах населення – на основі даних перепису про розміри посівних площ у цих господарствах та про середню урожайність цих культур з 1 га за матеріалами вибіркового обстеження.

Валовий збір зернових та зернобобових культур в статистичній звітності показується у вазі після доробки (за виключенням невикористаних відходів і усушки при доробці зерна). Маса зерна після доробки включає повноякісне зерно і зернові відходи у фізичній масі, в перерахунку на зерно по проценту його вмісту в зернових відходах. Урожайність по зерновим і зернобобовим культурам показують теж у вазі після доробки, яку визначають діленням валового збору зерна (після доробки) на фактично зібрану їх площу.

При збиранні кукурудзи на зерно в качанах валовий збір зерна першочергово рахують у фізичній вазі. Качани кукурудзи перераховують у фізичну вагу зерна по відсотку його виходу із качанів, що склався у господарстві з урахуванням видів гібридів кукурудзи (по скоростиглості). Потім фізичну вагу зерна перераховують на базову вологість (22 %). Урожайність (вихід зерна базової вологості) з 1 га в ц розраховують за формулою:

$$Ц_б = \frac{K \times U_{\phi}}{100 - B_б},$$

де  $Ц_б$  – урожайність, чи вихід продукції при базовій вологості, ц/га;

$K$  – вміст сухої речовини (зерна) в масі врожаю, %;

$U_{\phi}$  – урожайність, чи вихід продукції, при фізичній (початково оприбуткованій масі в початках) вологості, ц/га;

$B_б$  – вологість зерна базисна, %.

Для аналізу стану виробництва зерна в сільськогосподарському підприємстві необхідно знати також ресурсну урожайність зернових культур, яка дає можливість уявлення про оптимальний рівень їх урожайності в умовах досліджуваного господарства та їх нормативну урожайність для природно-економічної зони України, в якій воно розташовано.

Порівнявши фактичну урожайність зернових культур господарства з його ресурсною, нормативною та досягнутою урожайністю цих культур в передових господарствах району чи області, можна робити висновки про досягнутий рівень урожайності та стан виробництва зерна в господарстві.

Ресурсну урожайність зернових культур в сільськогосподарських підприємствах визначають при розробці бізнес-планів за допомогою методів програмування на основі використання природної родючості (бонітетів) ґрунтів, кількості і економічної ефективності мінеральних та органічних добрив, а також порівняльної ефективності різних попередників.

Для цього використовують таку формулу:

$$U_p = Ц \times Б + O_1 \times K_1 + O_2 \times K_2 ,$$

де  $U_p$  – ресурсна урожайність культури, ц/га;

Ц – ціна бала;

Б – бонітет ґрунтів;

$O_1$  – окупність мінеральних добрив, ц/га;

$O_2$  – окупність органічних добрив, ц/га;

$K_1$  – кількість внесених мінеральних добрив, ц/га;

$K_2$  – кількість внесених органічних добрив, т.

При визначенні ресурсної урожайності зернових культур, при розміщенні їх по різних попередникам і ґрунтам, застосовують відповідні поправочні коефіцієнти. Для обґрунтування рівня урожайності при її програмуванні слід користуватися матеріалами обстеження ґрунтів досліджуваного підприємства та іншими необхідними довідковими даними.

**Продуктивність праці** – це здатність конкретної праці виробляти певну кількість матеріальних благ або виконати певний обсяг роботи за одиницю робочого часу.

Продуктивність праці у практиці сільськогосподарських підприємств обчислюють як відношення виробленої продукції до затраченої живої праці, тобто робочого часу. Вимірюють її кількістю продукції, виробленої за рік, годину. Зворотним показником її є кількість робочого часу, затраченого на виробництво одиниці продукції (в людино-годинах), тобто трудомісткість продукції.

До основних показників продуктивності праці у виробництві зерна належать виробництво зерна в натуральному виразі з розрахунку на людино-годину, або затрати праці в людино-годинах на виробництво 1 ц зерна, затрати праці на 1 га посіву зернових та ін.

Виробництво зерна в розрахунку на людино-годину розраховують діленням валового збору зерна на суму затрат праці в люд.-годинах на його виробництво.

Затрати праці в людино-годинах на виробництво 1 ц зерна розраховують діленням загальної суми затрат праці в людино-годинах на виробництво зерна за мінусом затрат праці в людино-годинах, віднесених на виробництво соломи (чи стебел) на валовий збір зерна (після доробки). Затрати праці в людино-годинах на 1 га посіву зернових визначаються діленням суми затрат праці на виробництво зерна на розмір зібраної площі зернових культур.

Ці показники використовують для виявлення резервів і вивчення динаміки продуктивності праці на виробництві зерна. Їх обчислюють на основі документів обліку та звітності сільськогосподарського підприємства. За допомогою цих показників визначають рівень затрат праці на одиницю продукції (на 1 ц зерна) не лише по підприємству, а й по окремих виробничих підрозділах, що має велике значення для пошуку резервів скорочення трудових і матеріальних витрат.

Нормативи затрат праці для зони Степу на виробництво 1 ц зерна озимої пшениці при комплексній механізації і урожайності 30 ц/га становлять 0,45 люд.-год., на 1 ц соломи – 0,04 люд.-год., при механізації основних виробничих процесів – відповідно 1,01 і 0,08 люд.-год., а на зрошувальних землях при механізації основних виробничих процесів і урожайності зерна 40 ц/га затрати праці на 1 ц зерна становлять 0,72 люд.-год., соломи – 0,06 люд.-год., а на виробництво 1 ц зерна і соломи ячменя і вівса затрати праці при комплексній механізації виробничих процесів в богарних умовах і урожайності 20 ц/га становлять відповідно 0,67 і 0,05 люд.-год., на виробництво 1 ц зерна і 1 ц стебел кукурудзи в богарних умовах при комплексній механізації і урожайності 40 ц/га затрати праці відповідно становлять 0,79 і 0,13 люд.-год., при механізації основних виробничих процесів – 1,48 і 0,25 люд.-год., при цій же механізації в умовах зрошення і при урожайності 60 ц/га – 1,25 і 0,21 люд.-год.

**Собівартість** – частина суспільних витрат виробництва і обігу, що виражає витрати підприємства в грошовому виразі на виробництво і реалізацію продукції (на спожиті засоби виробництва і оплату праці) з розрахунку на одиницю продукції.

Виробничу собівартість (на відміну від повної) продукції рослинництва калькулюють за місцем виробництва, доробки або зберігання: зерно – франко-поле (тік або місце доробки), включаючи витрати на доробку, що проводяться одночасно із збиранням або після збирання врожаю; солома (сіно) – франко-місце зберігання. Для обчислення собівартості 1 ц продукції зернових культур загальну суму витрат по певній зерновій культурі (за мінусом вартості побічної продукції – соломи) ділять на кількість отриманого повноцінного зерна після доробки, враховуючи і наявне зерно в зернових відходах. Вартість побічної продукції (соломи і стебел кукурудзи) розраховують по фактичних або нормативних витратах на збирання, транспортування, скиртування та інші роботи по заготівлі цієї продукції. Вартість побічної продукції розраховують також і за допомогою відповідних коефіцієнтів перерахунку її в повноцінне зерно.

Собівартість – один з найважливіших показників ефективності виробництва зерна, вихідна база для визначення економічного ефекту, який дають затрати праці і коштів, вкладені в його виробництво. Основні фактори впливу на собівартість продукції – трудомісткість, фондомісткість, матеріаломісткість. Виробнича собівартість 1 ц зерна в сільськогосподарських підприємствах за останні п'ять років зросла і в 2010 р.

становила 98,04 грн, в 2011 р. – 92,31 грн, в 2012 р. – 134,61, в 2013 р. – 127,57 грн, в 2014 р. – 144,10 грн.

**Середня ціна реалізації** 1 ц зерна визначається в грн як відношення суми виручки від реалізації зерна до обсягу його реалізації. Рівень її залежить перш за все від його собівартості, структури реалізації зерна по культурам, якості, каналів реалізації, пори і кліматичних умов року, умов природно-кліматичної зони (окремої території) його виробництва і реалізації, та її змін урядом країни (наприклад, зміна заставних цін та ін.). Середня ціна реалізації 1 ц зерна в 2010 р. в Україні становила 111,99 грн, в 2011 р. – 135,62 грн, у 2012 р. – 155,10, в 2013 р. – 128,86, в 2014 р. – 181,3 грн. Від рівня ціни реалізації 1 ц зерна і його собівартості в значній мірі залежить розмір прибутку підприємства та рентабельність зерна.

**Прибуток** сільськогосподарського підприємства – грошовий вираз частини чистого доходу господарства, який залишається після відшкодування всіх виробничих витрат. Він є важливим економічним показником діяльності сільськогосподарських підприємств, який залежить від собівартості продукції та цін її реалізації.

Розмір отриманого прибутку від виробництва і реалізації зерна визначається як різниця між сумою грошових надходжень від реалізації зерна і його собівартістю. Діленням прибутку на кількість реалізованого зерна визначаємо розмір прибутку на 1 ц зерна в грн; на зібрану площу зернових – визначаємо розмір прибутку на 1 га зернових, грн; на витрати праці на реалізоване зерно – визначаємо розмір прибутку в розрахунку на 1 люд.-год., грн.

**Рентабельність** – відносний вираз прибутковості. Рівень рентабельності зерна визначається як відношення прибутку, отриманого від реалізованого зерна, до його повної собівартості, виражене у відсотках і визначається за наступною формулою:

$$P = \frac{П}{C_p} \times 100 \%,$$

де П – прибуток від реалізації зерна, грн;

C<sub>p</sub> – собівартість реалізованого зерна, грн.

Рівень рентабельності свідчить про те, скільки прибутку отримано на 1 грн виробничих витрат. **Рівень рентабельності** виробництва зерна у 2012 р. становив 15,2 %, у 2013 р. – 1,7 %, у 2014 р. – 25,8 %, проти 275,1 % у 1990 р. та 64,8 % у 2000 р. Показник рівня рентабельності більше 50 % був досягнутий у семи із 24 років незалежності України. Слід відмітити, що за останні роки, в результаті затяжної економічної кризи в АПК, економічна ефективність виробництва зерна в Україні значно знизилася. Однак виробництво і реалізація зернових культур в цілому в Україні залишається рентабельним.

### 17.3. Шляхи збільшення виробництва зерна і підвищення його економічної ефективності

Збільшення виробництва зерна та підвищення його економічної ефективності є головним завданням працівників сільськогосподарських підприємств на сучасному етапі розвитку нашої країни. Підвищення економічної ефективності виробництва зерна передбачає збільшення його обсягу і поліпшення якості, забезпечення більшої стабільності зернового господарства та ефективного використання виробничих і трудових ресурсів.

Основними шляхами збільшення виробництва зерна і підвищення його економічної ефективності нині є такі:

- 1) внесення оптимальної кількості мінеральних і органічних добрив;
- 2) зрошення та розміщення по кращим попередникам;
- 3) впровадження високоврожайних сортів і гібридів;
- 4) удосконалення структури посівної площі і поглиблення спеціалізації;
- 5) зміцнення матеріально-технічної бази і впровадження комплексної механізації і автоматизації;
- 6) впровадження інтенсивних та енергозберігаючих технологій;
- 7) впровадження нових форм організації і оплати праці;
- 8) боротьба з хворобами і шкідниками та бур'янами;
- 9) покращення якості і підвищення ціни реалізації;
- 10) своєчасне і якісне виконання технологічних робіт та в оптимальні строки;
- 11) боротьба з втратами на збиранні, транспортуванні і зберіганні;
- 12) підвищення рівня кваліфікації і майстерності працівників та ін.

**Внесення мінеральних добрив** в оптимальних дозах під озимі зернові культури в кількості 194 кг діючої речовини на 1 га посіву, із співвідношенням  $N_{75}P_{60}K_{50}$  по даним науково-дослідних установ забезпечує приріст урожайності зерна в 4,3-4,6 кг на 1 кг добрив.

Орієнтоване підвищення урожайності зерна озимої пшениці на одиницю мінеральних і органічних добрив, при застосуванні їх в різних зонах України, становить: при застосуванні азотних добрив в Степу – 4,5-5,0 ц/га, в Лісостепу – 5,5-5,9 ц/га, на Поліссі – 5,0-5,5 ц/га; фосфорних добрив в Степу – 6,0- 6,5 ц/га, в Лісостепу – 6,0-6,2 ц/га, на Поліссі – 4,8-5,0 ц/га; калійних добрив в Лісостепу – 2,5-3,0 ц/га, на Поліссі – 2,0-2,5 ц/га; органічних добрив в Степу – 0,10-0,12 ц/га., в Лісостепу і на Поліссі – 0,15-0,20 ц/га. Для кукурудзи на зерно при внесенні азотних добрив в Степу – 6,5-8,4 ц/га, в Лісостепу – 6,3-7,2 ц/га, органічних добрив в степу – 0,22-0,28 ц/га, в Лісостепу – 0,32-0,35 ц/га.

За даними багаторічних досліджень Запорізької дослідної станції під озиму пшеницю по чорному пару рекомендується вносити по 30-40 т/га напівперепрілого (гною) і крім того, під оранку, або весною під культивуацію, треба вносити ще і фосфорні добрива з розрахунку 60 кг/га діючої речовини. В стаціонарному досліді за дві ротації 10-пільної сівозміни вони забезпечили

одержання урожайності зерна 52,4 ц/га і прибавку від внесення добрив – 8,7 ц/га. При цьому прибуток від внесення добрив склав 78,0 грн з 1 гектара, рентабельність застосування добрив – 86,0 %. Внесення одночасно з посівом зернових культур не більше як 50 кг/га гранульованого суперфосфату або 35-40 кг/га аміачної селітри, рівноцінної добичі складних добрив, забезпечує підвищення урожайності на 3-4 ц/га при окупності добрив на 225 %.

В зрошувальному землеробстві економічна ефективність добрив приблизно в два рази вища, ніж в богарному, а середній рівень рентабельності знаходиться в межах 250-300 %.

**На поливних землях** сільськогосподарські підприємства одержують високі і сталі врожаї всіх зернових культур. За даними багаторічних досліджень Інституту зрошувального землеробства урожайність зерна озимої пшениці в умовах зрошення на 10-25 ц/га, а кукурудзи на 36-68 ц/га вища, ніж в богарних умовах.

**Впровадження високоврожайних** сортів і гібридів зернових і зернобобових культур забезпечує підвищення урожайності зерна на 8-12 ц/га або на 25 % і більше. Кращими сортами озимої пшениці є такі, як Сирена, Вікторія, Куяльник, Миронівська 35, Одеська 267, Повага Селянка та ін., ячменю – Вакула, Носівський, Соборний, гороху – Луганський, Харків'янин та ін. Кращими гібридами кукурудзи на зерно – Дніпропетровський 453 СВ, Дніпропетровський 196 СВ, Елегія МВ, Євро 401 МВ, Енет 444 та ін.

**Удосконалення структури** посівної площі зернових і зернобобових культур здійснюється на основі проведеного аналізу стану виробництва зерна в господарстві не менше, ніж за 5 років, шляхом заміни менш урожайних більш урожайними і доведення їх розміру до оптимального, рекомендованого наукою рівня насичення сівозміни зерновими культурами, з урахуванням напряму спеціалізації господарства та раціонального розміщення зернових і зернобобових культур в полях сівозміни по кращим попередникам. Воно сприяє в значній мірі підвищенню урожайності зернових і зернобобових культур і збільшенню валових зборів зерна та поглибленню спеціалізації і підвищенню концентрації зерновиробництва.

Поглиблення спеціалізації і підвищення концентрації виробництва зерна, крім цього, сприяє підвищенню ефективності використання земельних, трудових та грошово-матеріальних ресурсів (зниженню затрат праці і собівартості 1 ц зерна). Структурна перебудова АПК України зумовлює необхідність переорієнтації і розвитку зернового господарства, в тому числі і вдосконалення структури посівних площ зернових і зернобобових культур у напрямі збільшення частки зерна фуражних культур (особливо зернобобових культур), яке у валовому зборі зерна становить 45-50 %, замість необхідних 65-70 %, як у розвинених країнах світу. Вчені Інституту аграрної економіки, в зв'язку з цим, запропонували на перспективу таке розміщення зернових і зернобобових культур за їх питомою вагою у структурі посівних площ: у Степу – 45,9 %, у Лісостепу – 54,6 %, в Карпатах – 35,1 %.

**Комплексна механізація** виробництва зерна передбачає впровадження більш досконалих і високопродуктивних машин, прогресивних

технологічних процесів і прийомів, а також більш досконаліх форм організації виробництва і оплати праці. Використання високоефективної нової техніки гарантує проведення всіх сільськогосподарських робіт в оптимальні агротехнічні строки, дозволяє використовувати в єдиному технологічному процесі нову техніку, високоякісне насіння, мінеральні добрива, засоби захисту рослин та ін. Це забезпечує підвищення урожайності і зниження собівартості виробництва зерна та підвищує його конкурентоспроможність, а також дає можливість значно підвищити культуру землеробства.

Впровадження комплексної механізації виробництва зерна в передових господарствах сприяє зниженню витрат праці в розрахунку на 1 ц до 0,15-0,25 люд.-год. в порівнянні з механізацією основних виробничих процесів, при якій затрати праці на 1 ц зерна становлять близько 1 люд.-год.

**Застосування інтенсивної технології вирощування кукурудзи на зерно**, розробленої Інститутом зернового господарства УААН, передбачає підвищення урожайності кукурудзи до 50-60 ц/га та зниження витрат праці на 1 га посіву на 25-30 %. Енергозберігаюча протиерозійна система обробітку ґрунту, рекомендована для зони Степу України, дає змогу підвищити продуктивність сівозміни за повну ротацію до 12 %, зекономити пального 32,3 %, знизити витрати праці на 27 %.

По даним багаторічних досліджень Запорізької державної дослідної станції, проведених на чорноземах звичайних у зернокарбовій сівозміні на зрошенні, ресурсозберігаючі способи основного обробітку ґрунту забезпечують збір зерна 64,9 ц/га з сівозмінної площі, 94 ц/га карбових одиниць. Енерговитрати при цьому зменшуються на 15,9 %, витрати праці – на 20,5 %.

За даними Інституту захисту рослин УААН, висів непротруєного насіння спричинює недобір урожаю зернових і зернокарбових культур в Степу від 3,2 до 5,0 ц/га, Лісостепу та Поліссі – від 6,1 до 12,2 ц/га. При застосуванні розробленої науковцями інтегрованої системи регуляції чисельності шкідливих організмів з використанням екологічно безпечних способів та засобів боротьби на зернових культурах, прибавка врожаю складає 4-5,6 ц/га.

Розроблений спосіб захисту озимої пшениці від пошкодження хлібною жури методом передпосівної обробки насіння препаратами гексахлор та Бі-58 дає змогу одержати прибавку врожайності зерна до 6 ц/га, особливо при посіві по стерньовим попередникам. Обробіток посівів озимої пшениці проти злакової попелиці попереджує втрати зерна до 4 ц/га, а також зменшує зараженість насіння грибовою інфекцією.

Підвищення якості сільськогосподарської продукції і виконання робіт та послуг є умовою і також показником підвищення економічної ефективності. Основними показниками системи якості зерна, які характеризують його окремі споживчі властивості є такі, як вологість, маса натури, вміст клейковини (для пшениці) та ін. Крім того, використовуються комплексні показники у вигляді сорту, класу та ін.



Розроблена науковцями Запорізької державної сільськогосподарської станції і рекомендована підприємствам південного Степу України система удобрення для одержання зерна сильної пшениці, яка висівається по чорному і зайнятому пару та після гороху на зерно, сприяє не тільки підвищенню її урожайності, а і забезпечує високу якість отриманого зерна. В середньому за п'ять років вона забезпечила стабільний високої якості урожай озимої пшениці, яка висівалася по чорному пару, в розмірі 55,3 ц/га з вмістом клейковини 29,2 %, білку 13,4 % і показником якості клейковини по ІДК – першої групи.

Ефект від покращення якості зерна проявляється як на народногосподарському рівні (знижується абсолютна потреба в зерні для промислової переробки і безпосередньо для харчування населення, знижуються питомі витрати сировини на виробництво одиниці кінцевої продукції, скорочуються затрати на транспортування, забезпечення і переробку, підвищується продуктивність праці і ін.), так і на рівні сільськогосподарського підприємства (підвищується середня ціна реалізації, а відповідно збільшується і розмір грошової виручки, зростає маса прибутку і рівень рентабельності, зміцнюється економіка господарства).

Науковими дослідженнями доведено, що урожайність зернових і зернобобових культур значною мірою залежить від виконання робіт в оптимальні строки, особливо від дотримання строків їх збирання. Відомо, що на 5-й день збирання врожаю з моменту їх дозрівання втрати його становлять 3-4 %, на 10-й день вони сягають 17-20 %, на 15-й – 25 %. При затягуванні періоду збирання до 20-25 днів втрати зерна складають близько третини вирощеного врожаю. Крім втрат врожаю зерна, знижується його якість, порушуються строки проведення наступних агротехнічних процесів, що у свою чергу, обумовлює недобір врожаю у наступний рік.

**Нормативна тривалість** оптимальних агротехнічних строків закриття вологи – 1, проведення посіву зернових, зернобобових і ярих культур – 3, озимих – 4 робочих дня, скошування у валки – 4, підбір валків і пряме комбайнування – 7-8 робочих днів, кукурудзи на зерно: посів – 4, збирання врожаю – 7 робочих днів.

За багаторічними даними у дослідях, проведених на Синельниківській селекційно-дослідній станції, урожайність озимої пшениці становила: за оптимального строку сівби 33,4-36,8 ц/га, пізнього – 23,6 ц/га, раннього – 16,9 ц/га. За висновками спеціалістів сільського господарства, технічний стан застарілих зернозбиральних комбайнів аграрних підприємств, який є нині, призводить до 20 % втрат врожаю. При навантаженні на 1 комбайн 300 га за сезон сумарні втрати зерна в країні можуть досягти більше 1,5 млн т.

Проведені виробничі дослідження в ряді господарств різних природно-кліматичних зон України в роботі на збиранні врожаю зернових культур комбайнами «Нива» і зарубіжними комбайнами «Джон Дір» при роботі на одній і тій же площі та в однакових умовах засвідчили, що намолот зерна американського комбайна був на 7 ц/га більше і становив 32 ц/га, а «Нива» – лише 25 ц/га.

Підвищенню ефективності виробництва і реалізації зернових культур сприятиме і зменшення виробниками реалізації зерна, як сировини за рахунок організації його переробки в місцях виробництва (борошно, крупи, комбікорм тощо) та збільшення реалізації продукції переробки через власну мережу фірмових магазинів і складів-магазинів, Це сприятиме зменшенню транспортних витрат і втрат зерна за рахунок скорочення відстані і обсягів перевезення, зміцненню кормової бази тваринництва за рахунок поповнення її дешевими і цінними відходами від переробки зерна, покращенню використання трудових ресурсів протягом року, фінансового стану підприємства та більш повному задоволенню попиту споживачів продукції, як за ціною так і за якістю.

Належне виконання розглянутого комплексу заходів підвищення економічної ефективності виробництва зерна в аграрних підприємствах сприятиме збільшенню виробництва зерна до необхідної кількості, яка б забезпечила внутрішні потреби України у продовольчому і фуражному зерні за кількістю, якістю і асортиментом, а також дозволить мати фонд зерна для реалізації на зовнішньому ринку.

### **Питання для перевірки знань**

1. Яка роль і народногосподарське значення виробництва зерна?
2. Розміщення виробництва зерна та основні фактори впливу на нього.
3. Стан виробництва зерна та основні показники його розвитку.
4. Назвіть основні продовольчі зернові культури, їх посівні площі та рівень урожайності.
5. Назвіть основні зернофуражні культури, їх посівні площі та рівень урожайності.
6. Основні показники ефективності виробництва зерна та методика їх визначення.
7. Сучасний стан ефективності виробництва зерна.
8. Основні шляхи покращення якості виробництва зерна.
9. Ефективність комплексної механізації і застосування інтенсивної технології виробництва зернових культур.
10. Назвіть основні шляхи збільшення та підвищення ефективності виробництва зерна.

## **ТЕМА 18. Економіка виробництва технічних культур**

### ***18.1. Народногосподарське значення технічних культур***

### ***18.2. Економіка виробництва олійних культур***

### ***18.3. Економіка виробництва цукрових буряків***

#### **18.1. Народногосподарське значення технічних культур**

Технічними культурами називаються рослини, які вирощуються для одержання сировини, яка використовується в харчовій, текстильній, миловарній, лакофарбовій, парфумерній, фармацевтичній і інших видах легкої промисловості. Виділяють більш 80 видів технічних культур. За призначенням їх розділяють на наступні групи:

**Олійні культури** – соняшник, ріпак, соя, льон-довгунець, рицина, мак, гірчиця, та ін., які вирощуються для одержання з їх насіння харчової і технічної олії.

**Ефіроолійні культури** – коріандр, тмин, м'ята, лаванда та ін., які є джерелом ефірної олії (ароматичних речовин), які одержують із плодів, цвіту або листя цих рослин.

**Цукрові і крохмаленосні культури** – коренеплоди і клубнеплоди – цукрові буряки, цикорій, земляна груша, картопля, цукрова тростина, які використовуються промисловістю для одержання цукру, крохмалю, інсуліну, патоки та інших речовин, які добувають із коренеплодів, клубнів або стебел цих рослин.

**Прядильні (волокнисті) культури**, які вирощують для одержання рослинного волокна, яке утворюється із насіння (бавовна) або із стебел рослин (льон, конопля, канатник, кенаф, джут та ін.).

**Наркотичні, лікарські, красильні культури** – тютюн, махорка, мак олійний, валеріана, аптечна ромашка та багато інших, сировина яких споживається харчовою, фармацевтичною, хімічною, тютюновою і іншими видами легкої промисловості.

Включення технічних рослин у сівозміни сприяє покращенню культури землеробства та підвищенню урожайності зернових, кормових і інших культур.

Відходи бурякоцукрового, олієпереробного, крохмалопаточного, пивоварного і багатьох інших переробних виробництв рослинної сировини, використовуються в якості кормів для тваринництва (макуха, барда, жом, патока), добрив (дефекаційний бруд, тощо) та для задоволення інших потреб.

Україна є однією з провідних держав по виробництву технічних культур. Загальна посівна площа їх в господарствах усіх категорій у 2014 р. становила 8437,4 тис. га (дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя і частини зони проведення антитерористичної операції). Цей показник вдвічі перевищує рівень 2000 року, на 15,6 % більше 2010 року і на 9,3 % – показника 2013 року.

Загальна посівна площа технічних культур має тенденцію до значного збільшення. Так, якщо їх посівна площа в 1990 р. становила 3751 тис. га, у 2000 р. – 4187 тис. га, або на 436 тис. га більше, в 2014 р. – 8437 тис. га, що в 2,2 рази більше. Найбільшу питому вагу у структурі посівних площ технічних культур займають соняшник, цукрові буряки, соя, ріпак, льон-довгунець. Решту займають коноплі, рицина, хміль, тютюн, ефіроолійні та лікарські рослини. В динаміці спостерігається зменшення площ цукрових буряків, льону-довгунцю, конопель, тютюну і збільшення площ соняшнику, сої та ріпаку.

## 18.2. Економіка виробництва олійних культур

До олійних культур відносять **власне олійні** (соняшник, ріпак, рицина та ін.), які вирощують виключно для одержання олії та культури **комплексного використання**, з яких олію одержують як побічний продукт (льон-довгунець, бавовник, коноплі).

У насінні власне олійних культур міститься значна кількість олії: соняшнику – 29-56,9 %, рицини – 47,2-58,2 %, ріпаку озимого – 45,0-49,6 %, сої – 15,5-24,5 %. Олія є сировиною для виготовлення маргарину, оліфи, лінолеуму, використовується в консервній, лакофарбовій та інших видах промисловості, при виробництві клейонки, водонепроникаючих тканин, в медицині, в якості мастильних матеріалів тощо.

Олійні культури є цінним кормом для сільськогосподарських тварин. Соняшник, соя, ріпак і деякі інші використовують на силос і зелену масу. Макуха і шрот соняшнику, льону, коноплі та інших олійних культур – цінний концентрований корм, багатий білками і жиром, сприяє підвищенню продуктивності тварин. Макуха сої і рицини використовуються для виробництва казеїну, клею, пластмас та органічних добрив і палива.

Багато олійних рослин є хорошими медоносами. В порівнянні з білками і вуглеводами рослинна олія є найменш окисленою та має найбільшу калорійність 1 г олії – 9500 кал., тоді як 1 г білка – 4400-5500 кал., а 1 г вуглеводів – 4000-4200 кал.

Кількість і якість олії в насінні і плодах олійних різних культур сильно змінюється в залежності як від виду так і від сорту рослин, так і від умов їх вирощування (грунту, клімату і агротехніки). Кислотність олії і значній мірі залежить від стиглості насіння, умов збирання його та зберігання. Олія насіння різних олійних культур відрізняється також по консистенції (рідка і така, яка твердіє при кімнатній температурі), по кольору, смаку та іншим ознакам.

Серед олійних культур, які вирощуються в Україні для одержання рослинної олії використовується соняшник, ріпак, соя, льон-довгунець, рицина та інші.

За останні роки Україна значно наростила обсяги виробництва насіння олійних культур в основному шляхом збільшення посівних площ (табл. 18.1). Посівні площі під соняшником у 2014 році досягли 5257 тис. га, тобто зросли

на 78,6 % порівняно із 2000 роком та на 15,0 % – із 2010 роком. Посіви сої зросли відповідно у 27,8 рази та на 67,8 % відповідно, ріпаку – у 4,1 рази порівняно із 2000 роком та на 2,8 % менше рівня 2010 року.

Таблиця 18.1

### Динаміка виробництва основних олійних культур в Україні

Показники	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Посівна площа, тис. га									
соняшнику	1636	2020	2943	3743	4572	4739	5194	4970	5257
сої	92,6	24,7	64,8	439	1076	1134	1476	1357	1806
ріпаку	89,7	49,1	214	207	907	870	566	1009	882
Урожайність, ц з га									
соняшнику	15,8	14,2	12,2	14,2	15,0	18,4	16,5	21,7	19,4
сої	11,3	9,7	10,6	14,5	16,2	20,4	17,1	20,5	21,6
ріпаку	14,5	8,5	8,4	14,6	17,0	17,3	22,0	23,6	25,4
Валовий збір, тис. т									
соняшнику	2571	2860	3457	2507	6772	8671	8387	11051	10134
сої	99	22	64	613	1680	2264	2410	2774	3882
ріпаку	130	40	132	285	1470	1437	1204	2352	2198
Рівень рентабельності виробництва в сільськогосподарських підприємствах, %									
соняшнику	236,5	170,9	52,2	24,3	64,7	57,0	45,8	28,7	37,4
сої	-	-	-	-	16,4	24,1	23,4	15,9	34,2
ріпаку	-	-	-	-	26,6	32,1	21,4	8,6	29,2

Світовий ринок олійних культур (соняшнику, ріпаку, сої та ін.) включає значну кількість різноманітної продукції продовольчого і технічного призначення. Виробництво насіння олійних в світі порівняно з 1990 р. зросло з 215 млн т до 290 млн т, а виробництво олії – з 58 млн т до 80 млн т. На міжнародному ринку щорічно обертається близько 54 млн т насіння і 30 млн т олії.

Відносно низька собівартість та високий рівень рентабельності виробництва олійних культур забезпечують їм цінову конкурентоспроможність на світовому ринку. У сучасних умовах зміцніли позиції України в світовому експорті олійних культур. Так, частка України в світовому експорті сої склала у 2013-2014 маркетинговому році 1,39 %, експорті насіння ріпаку та насіння соняшнику – 16,07 та 3,27 % відповідно.

Основною олійною культурою в Україні є соняшник. Нині більше 90 % у валовому виробництві рослинної олії припадає на соняшникову. Батьківщиною соняшнику вважається Північна Америка. В Європу вперше соняшник був завезений іспанцями в 1515 р. як декоративна рослина.

В Україну соняшник був завезений з Росії в першій половині XIX століття як олійна рослина. В насінні його міститься 29-56,9 % (в ядрі 53-60%) напіввисихаючої олії світло-жовтого кольору, хорошої на смак. Олія соняшнику найбільше використовується як рослинна харчова олія, для

виготовлення маргарину, в консервній промисловості, для виробництва оліфи, в миловарінні, виробництві олеїнової кислоти і стеарину. Зола стебел соняшнику містить близько 4 % фосфорної кислоти і до 36 % окису калію. Лузга насіння – сировина для отримання фурфуролу, кормових дріжджів, а також слугує паливом. Жовті пелюстки корзинок соняшнику використовуються для виготовлення ліків (соняшникових крапель). При переробці насіння соняшнику на заводах олія повністю не віджимається. В макусі і шроті (яких 40-45 % від ваги переробленого насіння) залишається до 8-10 % олії. Вони є цінним концентрованим кормом (1,1 корм. од.) для сільськогосподарських тварин. Крім олії, в них міститься близько 40 % білкових речовин, а також вуглеводи та зольні елементи.

Соняшник є також важливою медоносною рослиною і хорошим попередником для ряду культур. З 1 га посіву соняшнику при урожайності 20 ц/га можна одержати до 10 ц олії, 8 ц шроту чи макухи, 12 ц сухих кошиків, 4 ц лузги, а також 35-40 кг меду.

Основними виробниками насіння соняшнику є підприємства Дніпропетровської, Запорізької, Миколаївської, Одеської, Донецької, Кіровоградської та Харківської областей, які забезпечують  $\frac{3}{4}$  його валового виробництва. Тобто зонами розміщення посівів соняшнику є північний і центральний Степ. Таким чином, ці економічно-привабливі культури (особливо соняшник) «витіснили» з полів інші не менш важливі культури. Проте певні економічні вигоди досить умовні в довгостроковій перспективі, якщо врахувати значне виснаження українських ґрунтів. Це розуміють зарубіжні країни, оптимізуючи структуру посівних площ у бік менш ґрунтовиснажливих культур.

Виробництво соняшнику в Україні залишається однією з галузей, яка все ще утримує економіку значної кількості господарств у задовільному стані. Звичайно, що показники економічної ефективності відносно попереднього періоду погіршилися, але Україна не втратила своєї позиції на світовому ринку і міцно залишається в першій десятці країн-виробників соняшнику. Відповідна конкурентоспроможність на світовому ринку забезпечується завдяки тому, що експортується і сировина, і олія.

Показники рентабельності соняшнику та маса прибутку по зонах України суттєво відрізняються. Так, господарства зони Степу одержали 225 млн грн чистого прибутку, або 7 % його загального обсягу, підприємства Лісостепу 78 млн грн, або 26 %, при рентабельності відповідно 53 % і 65 %. Рентабельність соняшника, реалізованого в Поліссі становила 18,8 %.

З 1990 р. по 2007 р. в господарствах України спостерігався зниження урожайності насіння соняшнику (з 15,8 до 12,2 ц/га) та рівня рентабельності (з 236,5 % до 75,9 %), що зумовлено надмірним розширенням посівної площі соняшнику та порушенням сівозмін, незадовільним матеріально-технічним забезпеченням в поєднанні з несприятливими погодними умовами і щорічним зростанням цін на паливно-мастильні матеріали, насіння та запасні частини. Із 2010 по 2014 роки, урожайність соняшнику коливалася від 15 до 19,4 ц/га, рівень рентабельності відповідно від 64,7 до 37,4 %, незважаючи на

зростання закупівельної ціни на насіння соняшнику, яка має тенденцію до щорічного підвищення.

Проте експорт насіння соняшнику не вигідний для країни з точки зору використання переробних потужностей, зайнятості населення та отримання шроту. Але в даний час це єдиний канал (поряд із зерном), який дає товаровиробнику джерела придбання матеріально-технічних ресурсів. Експортується насіння переважно посередниками-трейдерами.

Науковцями розраховано, що виробництво насіння соняшнику окупиться достатньо, якщо витрати на гектар посіву не перевищуватимуть 300 грн, а урожайність – не менше 10 ц/га. Вихід за межі 15 ц/га дає 100 % рентабельності сільськогосподарським підприємствам регіонів з недостатнім для вирощування соняшнику агрокліматичним потенціалом (Вінницької, Чернівецької і Закарпатської областей), які мають низький (і навіть мінусовий) рівень рентабельності, доцільно переорієнтуватися на вирощування ріпаку (природно-кліматичні умови для виробництва якого є кращими, ніж для соняшнику), попит на насіння якого у світі зростає швидшими темпами, ніж на насіння соняшнику.

Ріпак, як олійна культура, в Україні вирощується в двох формах – озимий ріпак і ярий ріпак. Серед хрестоцвітих олійних культур озимий ріпак займає перше місце по вмісту і якості олії в насінні. Залежно від сорту і технології вирощування в насінні озимого ріпаку міститься 45-54 % олії і 23-32 % білка. Він потребує родючих ґрунтів, і добрив, зволоження впродовж вегетаційного періоду та є слабо зимостійким, частина вимерзає, тому озимий ріпак висівається в основному в Івано-Франківській, Тернопільській, Вінницькій та інших областях. Ярий ріпак вирощується практично в усіх регіонах України, переважно на півдні. Олія ріпаку використовується в харчовій, текстильній, шкіряній, миловарній і інших галузях промисловості, використовується для виготовлення паливно-мастильних матеріалів, в т.ч. і бензину, що є дуже важливим.

Ріпак використовується на силос, зелений корм і як рослинне (зелене) добриво. Ріпак є хорошою медоносною культурою. Збір меду з 1 га досягає 90 кг. Посівні площі і валові збори насіння ріпаку за останні роки мають тенденцію до щорічного зростання.

В структурі посівних площ в різні роки ріпак займав 2-3,6 %, а середня врожайність протягом 2012-2014 рр. перебуває на рівні 22-25 ц/га. Для порівняння: в Німеччині посівні площі під ріпак становлять 1,3 млн га, майже 10 % орної землі, а його середня врожайність – близько 30 ц/га. Товаровиробник одержує за тону ріпакового насіння понад 230 євро.

Дані Держстату України свідчать, що площа збирання ріпаку в 2014 р. становила 865 тис. га, що на 12 % менше попереднього року. Врожай було зібрано в обсязі 2,2 млн т. Середня урожайність – 25,4 ц/га. Таким чином, у 2014 р., незважаючи на підвищення врожайності на 1,8 ц/га, порівняно з 2013 р., загальне виробництво цього насіння зменшилося на 6 %. В Україні домінує виробництво озимого ріпаку. Його частка у площі до збирання у

2014 р. становила 96 %. Урожайність озимого ріпаку дорівнювала 26,1 ц/га, тоді як ярого – перебувала на рівні 18,5 ц/га.

До найбільших регіонів – виробників озимого ріпаку належать Одеська (120 тис. га), Вінницька (75 тис. га), Хмельницька (62 тис. га), Дніпропетровська (60 тис. га) області, ярого – Сумська (4,8 тис. га) та Івано-Франківська (4,1 тис. га). Основні обсяги виробництва ріпаку зосереджено в сільськогосподарських підприємствах. Так, за підсумками минулого року, у великих та середніх господарствах було зібрано майже 88 % загального врожаю. Для порівняння: частка господарств населення становила 2 %.

У 2015 р. очікується незначне зменшення виробництва ріпаку. На це впливатиме зменшення посівних площ під культурою. Так, станом на 1 грудня 2014 р. площа озимого ріпаку становила 892 тис. га, що на 5 % менше тогорічної. Посіви ярого ріпаку залишаться на рівні 35-40 тис. га. Тож, враховуючи урожайність на рівні останніх двох років, виробництво ріпаку становитиме близько 2 млн т.

Соя належить до числа дуже цінних культур. Її вирощують у багатьох країнах світу як харчову, олійну і кормову культуру. Збільшуються її площі посіву і в Україні. Основні продукти, заради яких вирощується соя, олія і борошно. В насінні сої міститься від 33 до 45 % білка, від 15 до 25,7 % сирової олії і 25-27 % вуглеводів. Олія сої використовується для виготовлення маргарину, в миловарінні, в текстильній і багатьох інших видів промисловості, в медицині, виробництві кондитерських виробів. Насіння сої використовується для приготування консервів і соусів та соєвого молока. Соєве борошно і соєва макуха є цінними високобілковими кормами для тваринництва. Соя вирощується також на зелений корм і силос.

В структурі світового виробництва олійних культур частка сої оцінюється на рівні 58 %, відтак, саме ця культура є основним ціноформуючим товаром на світовому ринку. На сьогодні основний тиск на ціни на сою здійснює США через великі обсяги посівних площ під цією культурою. Урожай сої у США становить приблизно третину усього світового виробництва (110 млн т).

В Україні сою вирощують практично в усіх її природно-кліматичних зонах як цінну олійну і кормову культуру. Її посівна площа за 2000-2014 рр. збільшилася більше ніж у 27 разів і в 2014 році становила 1805,8 тис. га, валовий збір її за цей період збільшився у 60 разів і становив 3881,9 тис. т. Збільшення валового збору насіння сої відбулося в основному за рахунок підвищення її урожайності, яка за цей період зросла з 10,6 до 21,6 ц/га, або вдвічі. Науковий і виробничий досвід свідчить, що за дотримання рекомендованої технології вирощування на неполивних землях степової зони України соя може забезпечити врожайність зерна 16-30 ц/га, а при зрошенні – 25-30 ц/га.

Льон – дуже давня культурна рослина, його вирощували для отримання волокна і масла. Існує три групи льону: льон олійний, межумок та льон – довгунець. Із льону отримують два цінних продукту – насіння і волокно. Із насіння льону олійного та межумка отримують олію, а льон довгунець



вирощують для отримання волокна і насіння, з якого отримують олію. Насіння льону олійного містить 40-45 % олії. Олія льону використовується в харчовій, миловарній, резиновій та інших галузях промисловості.

Жмих (макуха) льону містить 30-36 % білка і до 32 % протеїну, є цінним висококалорійним кормом для сільськогосподарських тварин. Насіння льону використовується в медицині. Волокно льону використовується для виготовлення різних тканин та виробів – полотна, парусини, скатертин, рушників, мережива та ін.

Посіви льону в основному зосереджені в областях степової зони та західної частини України. Їх розміри значно скоротилися, починаючи з 1995 року. В 2014 р. посівна площа льону-довгунця становила лише 1,5 тис. га проти 98 тис. га, виробництво насіння льону становило лише 0,9 тис. т проти 48 тис. т у 1995 році. Урожайність насіння льону за ці роки коливалася в межах 5,0- 6,3 ц/га.

Рицина є також цінною олійною культурою. Вона є найбільш високоолійною рослиною. В її насінні міститься 40-52 % олії (в ядрах 65-70%). Олія рицини (касторове масло) не висихає, має високу в'язкість, не загоряється і не твердіє, використовується в парфумерії, миловарінні, медицині, в будівельній, текстильній, авіабудівельній та інших видах промисловості.

Площі посіву її в Україні незначні. Урожайність рицини в середньому становить 5-7 ц/га. Основними виробниками її є господарства степової зони України: Херсонської, Запорізької, Миколаївської, Одеської та Дніпропетровської областей.

Основним із напрямків використання насіння соняшнику та інших олійних культур є переробка на олію. В олієжировій галузі зараз в Україні працює 33 великих спеціалізованих підприємства, 28 яких входять до складу асоціації «Укроліяпром». З усієї кількості цих підприємств 21 займається виробництвом рослинної олії з різних видів олійних культур, 9 виробляють маргарин, кулінарні та кондитерські жири, 9 – майонез, 7 – миловарну продукцію. Крім того, підприємства галузі виробляють супутню продукцію: шрот, гліцерин та фосфатний концентрат.

Крім великих, за оцінками експертів, в Україні виробництвом олії займаються близько 3000 дрібних підприємств. Сумарна потужність підприємств з переробки насіння олійних культур становиться 3,9 млн т на рік.

Виробництво олії за роками має тенденцію до значного збільшення. Україна – єдина країна в світі, де населення традиційно віддає перевагу нерафінованій соняшниковій олії, виробництво якої з 2003 р. по 2014 р. збільшилося у 25 разів. Деякі торгові марки фасованої рослинної олії відомі не тільки в Україні, але і за кордоном: «Олейна», «Щедрий дар», «Чумак», «Славолія», «Слава».

Споживання олії на одну особу за рік становить: 1990 р. – 11,6 кг, 1995 р. – 8,2 кг, 2000 р. – 9,4 кг, 2005 р. – 13,5 кг, 2010 р. – 14,8 кг, 2011 р. – 13,7 кг., 2014 р. – 13,1, при нормі споживання – 13,2 кг.

Основними показниками, які характеризують рівень економічної ефективності виробництва насіння олійних культур є такі:

- урожайність, ц/га;
- затрати праці на 1 ц, люд.-год.;
- собівартість 1 ц, грн;
- ціна реалізації 1 ц, грн;
- маса прибутку з розрахунку на 1 ц та 1 га посіву;
- рівень рентабельності, %.

Методика їх визначення аналогічна визначенню для зернових культур.

Основними напрямками підвищення економічної ефективності виробництва соняшнику та інших олійних культур є такі:

- 1) інтенсифікація виробництва;
- 2) правильне чергування культур у сівозміні, що дає можливість нагромадити вологу у ґрунті. Соняшник доцільно висівати після зернобобових чи кукурудзи або озимих зернових. В сівозміні соняшнику необхідно виділяти одне поле з тим, щоб він міг повертатися на те ж місце не раніше, як через 8-10 років;
- 3) вдосконалення системи обробітку ґрунту та догляду за посівами, удобрення та захисту. В цьому плані необхідно вносити багато мінеральних і органічних добрив, причому органіку краще вносити під попередники;
- 4) впровадження сортів з високим вмістом олії у насінні. Найбільш поширені із них в Україні - Маяк, Первенець, Почин та ін.;
- 5) розширення площі посівів культур, які вирощуються за інтенсивною технологією. Їх впровадження повинне здійснюватися поряд з удосконаленням розміщення соняшнику за природно-економічними зонами;
- 6) поліпшення заготівлі, зберігання та переробки насіння, реалізацію якого треба здійснювати з урахуванням якості та вмісту в насінні олії;
- 7) впровадження нових організаційних форм господарювання, вдосконалення економічних відносин між всіма галузями олійно-жирового підкомплексу, інтеграція та створення кооперованих формувань;
- 8) зниження собівартості виробництва продукції та ін.

### **18.3. Економіка виробництва цукрових буряків**

Цукрові буряки є єдиною технічною культурою в Україні, з якої виробляють цукор. Її вирощують у багатьох країнах світу, основними із яких є Німеччина, США, Франція, Польща, Англія, Італія та ін. Україна входить в першу десятку країн – найбільших виробників цукрових буряків і цукру. Із загальної кількості цукру, яка виробляється у світі, близько 40 % виробляють з цукрових буряків. Їх коренеплоди містять до 20 % цукру (сахарози). При промисловій переробці з 1 тони цукрових буряків одержують 120-140 кг цукру, до 850 кг жому та 46-60 кг меляси.

Листя (гичка) цукрових буряків є побічною продукцією, вона становить 35-50 % ваги коренеплодів (близько 100-150 ц/га). За хімічним складом вона

містить до 26,5 % сухої речовини, в тому числі 2,5-3,5 % білків, жиру 0,8 %, та багато вітамінів. У 100 кг гички міститься 18-20 кормових одиниць. При урожайності 250-300 ц/га цукрових буряків урожай гички можна прирівняти до хорошого урожаю ячменя.

Цукор – цінний продукт харчування, один із основних висококалорійних вуглеводів (у 100 г продукту – 400 ккал). Відходи цукрової промисловості – це жом і меляса, які є цінними кормовими ресурсами для тваринництва. У 100 кг свіжого жому міститься 8 к. од, а у 100 кг сухого – 85 к. од. Мелясу використовують для годівлі тварин у суміші з іншими кормами – з комбікормами та з соломою. Вона також використовується для отримання спирту, харчових дріжджів, гліцерину, молочної і лимонної кислот та інших продуктів.

У процесі очищення соків на цукровому заводі залишається дефекаційний осадок, який після трирічного зберігання використовується для нейтралізації кислих ґрунтів. Цукрові буряки є також цінною кормовою культурою, яка перевищує по урожаю сухих речовин і по кормовій цінності інші кормові культури. 100 кг коренеплодів цукрових буряків містить 25,7 к.од., що в 2,2 рази більше від кормових буряків, та краще зберігаються від них. Поява цукрових буряків відноситься до XVIII ст., а споживання цукру бурякового, як продукту харчування, одержало широке розповсюдження понад 200 років назад. Цукрові буряки є хорошим попередником в сівозміні для наступних культур.

Посіви цукрових буряків розміщуються в основному в лісостеповій зоні (Вінницька, Черкаська, Київська, Хмельницька, Тернопільська, Сумська, Полтавська та Харківська області) – близько 80 %. Невеликі площі їх посіву є в північному Степу та на півдні Полісся.

Раніше на базі найбільших у світі посівів цукрових буряків в Україні було сформовано потужний цукропродуктовий підкомплекс АПК, до складу якого входили господарства, цукрові заводи, підприємства з виробництва спирту, комбікормів тощо. За період з 1990 р. по 2014 р. посівна площа цукрових буряків скоротилася в 4,9 рази і становила 331 тис. га проти 1607 тис. га у 1990 р. Зменшення посівної площі цукрових буряків за цей період практично відбувалося щорічно. Урожайність цукрових буряків мала тенденцію до підвищення. Якщо в 1990 р. вона становила 276 ц/га, у 2000 р. – 177 ц/га, 2014 р. – 477 ц/га. Загалом виробництво цукрових буряків зменшилося від 44264 тис. т в 1990 р. до 15734 тис. т в 2014 р. – у 2,8 рази (табл. 18.2).

Рівень рентабельності цукрових буряків за цей період знизився з 29,5 % в 1990 р. до 17,9 % у 2014 р. В результаті цього значно зменшилася і реалізація цукрових буряків-сировини для виробництва цукру. Водночас погіршилися і економічні показники господарств, які вирощували його за наслідками реалізації, майже 70 % господарств протягом тривалого періоду закінчували господарський рік зі значними збитками.

Таблиця 18.2

## Динаміка виробництва цукрових буряків і цукру в Україні

Показники	Рік						2014 р. у % до 1990 р.
	1990	1995	2000	2005	2011	2014*	
Посівна площа, тис. га	1607	1339	856	652	532	331	20,6
Урожайність, ц/га	276	205	177	248	363	477	172,8
Валовий збір, тис. га	44264	29650	13199	15468	18741	15734	35,5
Рівень рентабельності, %	29,5	31,2	6,1	4,8	26,1	17,9	- 11,6
Виробництво цукру-піску, тис. т	5391	3894	1780	2139	2586	2053	38,1
Виробництво цукру на одну особу, кг	130,9	75,6	36,2	45,4	56,6	48,0	36,7
Споживання цукру на одну особу за рік, кг.	50	32	37	38	39	36,3	72,6

\*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Така ситуація є результатом, в основному, значного підвищення цін на паливно-мастильні матеріали, запчастини та ін.

Буряківництво – матеріаломістка галузь. На гектар посіву прями витрати складають 1400 – 1500 грн, або у 5 разів більше, ніж на гектар посіву соняшнику. Бурякосіючі господарства і нині, як і раніше не мають достатніх фінансових ресурсів, щоб змінити ситуацію в бік інтенсифікації галузі, яка перебуває у глибокому кризовому стані, оскільки вирощування фабричних коренеплодів вимагає інтенсивної системи землеробства.

Головні завдання, які стоять перед виробниками цукросировини, це підвищення продуктивності цукрових буряків та зниження собівартості продукції. Збільшення продуктивності неможливо без підвищення ефективності використання землі й урожайності цукрових буряків. Тому доцільно переглянути структуру посівних площ в бурякосіючих господарствах (які мають бути сконцентровані в радіусі до 35 км від цукрових заводів) щодо збільшення частки цукрових буряків до оптимального їх розміру – 20 % в сівозміні. За розрахунками науковців за рахунок належного матеріально-технічного забезпечення і застосування науково обґрунтованої системи землеробства можна підвищити урожайність цукрових буряків до рівня 35-40 т/га.

У результаті зменшення вирощування цукрових буряків значно зменшилося і виробництво цукру в Україні. Проте слід зазначити, що до 1990 р. Україна за обсягами виробництва цукру посідала перше місце у світі і входила до першої п'ятірки його експортерів. Нині в Україні не виробляється в достатній кількості цукру для власних потреб. Його виробництво з 1990 р. по 2014 р. зменшилося у 2,6 рази. Найменшим воно було в 2000 р. – 1780 тис. т. Значно знизився за цей період і коефіцієнт використання потужності

цукрозаводів – від 81,7 до 70,0 %. Споживання цукру на одну особу за рік зменшилося на 13,7 кг і становило 36,3 кг при нормі 40 кг.

В результаті ефективність роботи цукрових заводів знизилася, яка крім цього визначається багатьма факторами, але найголовніший з них – отримання із заготовленої цукросировини максимально можливої кількості сахарози у вигляді готової продукції – товарного цукру. На українських заводах із кожних 100 кг коренеплодів одержують 12-14 кг цукру, в мелясі втрачається 14-15 %, при зберіганні і транспортуванні – 8 %, у процесі переробки – 6 %, тоді як на заводах Європи коефіцієнт вилучення цукру становить 84-86 %, в мелясу відходить 6-8 % і інші втрати складають 6-8 %.

Економічна ефективність виробництва цукрових буряків характеризується такими показниками:

- урожайність, ц/га;
- вихід цукру на 1 га посіву, ц;
- затрати праці на 1 га посіву на 1 ц продукції, люд.-год.;
- собівартість 1 ц буряків, грн;
- ціна реалізації 1 ц буряків, грн;
- рівень рентабельності, %.

Розрахунки їх проводять аналогічно як для зернових культур.

Основні шляхи підвищення ефективності виробництва цукрових буряків такі:

- впровадження спеціалізованої сівозміни і формування раціонального рівня концентрації посівів;
- застосування інтенсивної технології вирощування цукрових буряків на основі використання насіння високої якості з хорошим генетичним потенціалом високоврожайних сортів;
- застосування високопродуктивної системи машин і механізмів, системи внесення мінеральних і органічних добрив з дотримання їх кількості на запланований рівень урожайності з їх диференціацією залежно від розміщення цукрових буряків у сівозміні;
- виконання технологічних операцій в оптимальні строки та чітким дотриманням агротехнічних правил;
- підвищення майстерності працівників та впровадження прогресивних форм організації і оплати праці з урахуванням кінцевих результатів;
- обмін виробничою і економічною інформацією між підприємствами і цукровими заводами про потребу сировини, виробничі витрати на вирощування і переробку цукрових буряків, економічні показники розвитку буряківництва та цукрових заводів;
- організація, буряківництва на основі інтеграційних процесів, що зумовлює організаційну, технологічну та економічну єдність інтересів колективів у кінцевих результатах господарювання відповідно до вкладеного ними капіталу та посилення відповідальності за їх досягнення тощо.

Бурякоцукрове виробництво є порівняно високоефективною галуззю АПК. За умов налагодження стабільної роботи всіх етапів виробництва і

переробки цукросировини, вона може забезпечити як внутрішні потреби України, так і виробляти цукор на експорт.

### **Питання для перевірки знань**

1. Назвіть групи технічних культур за призначенням.
2. Народного господарського значення технічних культур.
3. Основні олійні культури та їх народного господарського значення.
4. Стан виробництва і реалізації олійних культур.
5. Основні показники економічної ефективності виробництва олійних культур та їх сучасний стан.
6. Основні шляхи підвищення ефективності виробництва технічних культур.
7. Народного господарського значення виробництва цукрових буряків.
8. Розміщення і стан виробництва цукрових буряків.
9. Економічна ефективність виробництва цукрових буряків та основні її показники.
10. Основні шляхи підвищення ефективності виробництва цукрових буряків.

## **Тема 19. Економіка виробництва картоплі, овочів та баштанних культур**

### ***19.1. Економіка виробництва картоплі***

### ***19.2. Економіка виробництва овочів та баштанних культур***

#### **19.1. Економіка виробництва картоплі**

Картопля в Україні є однією із найважливіших сільськогосподарських культур універсального призначення. Вона одночасно є продуктом харчування, сировиною для переробної промисловості та високоякісний корм для тварин. Із картоплі в чистому вигляді і в поєднанні з іншими продуктами виготовляють більше ста страв. Батьківщиною картоплі вважають Південну Америку. В 1565 р. чилійська картопля була завезена в Іспанію, звідти в Італію, Францію, Голландію та інші країни Європи.

Різноманітне використання картоплі обумовлене її цінними властивостями. В бульбах міститься від 12 до 24 % крохмалю, до 2 % сирого протеїну, 75 % води, 1 % целюлози, 0,2-0,3 % жиру, 0,9 % золи (мінеральних речовин), вітаміни А, В<sub>1</sub>, В<sub>2</sub>, С та ін. Картопля є цінною сировиною для спиртової, крохмале-патокової, глюкозної та інших галузей промисловості. Переробка 1 т картоплі з вмістом крохмалю 17,6 % дає 112 л спирту, 55 кг вуглекислоти, 1500 л барди та ін. Вихід спирту з 1 га картоплі (за мінусом садивного матеріалу) в три рази більший, ніж при переробці урожаю жита і ячменю, і в 4-5 раз більший, ніж при переробці вівса з проса. Собівартість спирту із картоплі нижча ніж із зерна.

Понад 70 % крохмалю в країні виробляється з картоплі. Крохмаль з картоплі відзначається високими продовольчими якість. Продукти, отримані в результаті переробки картоплі, широко застосовуються в різних галузях промисловості: харчовій, текстильній, хімічній, взуттєвій, шкіряній, поліграфічній, лакофарбовій, сірниковій і ін.

Картопля має важливе значення і як кормова культура для відгодівлі свиней, а також для годівлі великої рогатої худоби. При врожайності 200 ц/га одержують 58 ц корм. од. На кормові цілі використовуються не тільки бульби, але і відходи промислової переробки (барда, мезга та ін.). У 1 т барди міститься 40 кормових одиниць, в 1 т мезги – 132 кормових одиниці.

Картопля в сівозмінах є хорошим попередником, позитивно впливає на урожай наступних культур, залишає після себе поле чистим від бур'янів. Виробництво ранніх сортів картоплі весною і влітку дозволяє більш продуктивно використовувати землю. Картопля – високотонажна і мало транспортабельна культура. При неналежному зберіганні і транспортуванні втрати її сягають 20-30 %, що треба мати на увазі при розміщенні її посівів.

Посівна площа протягом досліджуваного періоду скоротилася на 81 тис. га і була найменшою в 2014 р. – 1348 тис. га. Найбільшою вона була в 2000 р. – 1629 тис. га (табл. 19.1).

Таблиця 19.1

## Динаміка розвитку виробництва та споживання картоплі в Україні

Показники	Рік						2014 р. у % до 1990 р.
	1990	1995	2000	2005	2010	2014*	
Посівна площа, тис. га	1429	1532	1629	1514	1408	1348	94,3
Валовий збір, тис. т	16732	14729	19838	19462	18705	23693	141,6
Урожайність, ц/га	117	96	122	128	132	176	150,4
Частка господарств населення у виробництві, %	71,4	95,8	98,6	98,8	97,4	96,8	+ 25,4
Виробництво на 1 особу за рік, кг	322	286	403	413	408	551	171,1
Споживання на 1 особу за рік, кг	131	124	135	136	129	141	107,6
Рівень рентабельності виробництва у сільськогосподарських підприємствах, %	27,2	34,3	14,0	17,8	62,1	9,2	-18,0

\*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

В основному за рахунок цього і валовий збір її в цьому році був найбільшим – 19838 тис. т. У 2014 р. у порівнянні з 1990 р. він був більшим на 41,6 % і становив 23693 тис. т. Збільшення його відбулося за рахунок підвищення урожайності на 59 ц/га, яка за весь період в цьому році була найвищою – 176 ц/га. Найменшою вона була в 1995 р. – 96 ц/га.

Виробництво картоплі на душу населення було найбільшим в 2014 р. – 551 кг, що на 229 кг більше, ніж у 1990 р. Фактичне споживання картоплі у 2014 році становило 141 кг. Норма споживання картоплі на рік на душу населення – 110 кг. Рівень її рентабельності у сільськогосподарських підприємствах був найвищим у 2010 р. – 62,1 % і найнижчим у 2014 р. – 9,2%.

Вирощуванням картоплі займаються в усіх зонах України. Найбільша концентрація її посівів в Поліссі і північних районах Лісостепу (Чернігівська, Сумська, Волинська, Житомирська і Тернопільська області) – до 40 %, у південних областях картопля має невелику питому вагу – 1-1,5 % у структурі посівної площі. Урожайність картоплі в Україні залишається низькою. Проте в Україні є сорти картоплі (ранньостиглі – Кобза, Незабудка, Бородянська рожева та ін., середньостиглі та середньоранні – Купава, Світанок Київський, Луговська та ін.), які формують урожай бульб у біологічній стиглості на рівні 356-400 ц/га за раннього збирання і в літньому садінні свіжозібраними бульбами – 150-180 ц/га. Сортозаміна забезпечує 10-40 % приросту урожаю картоплі порівняно із сортами, які тривалий час перебувають у виробництві.

Основними виробниками картоплі є господарства населення – майже 97 %. Рівень механізації виробництва картоплі в яких є низьким, тому і



виробництво її є трудомістким – 3,0-3,3 люд.-год. на 1 ц картоплі, що на 16,2-17,2 % більше нормативних затрат праці при механізації основних виробничих процесів.

Собівартість 1 ц картоплі постійно зростає за рахунок зростання цін на паливно-мастильні матеріали, засоби захисту рослин, добрива та ін. Проте виробництво її залишається рентабельним за рахунок щорічного незначного зростання ціни її реалізації, яка значно коливається і залежить від пори року та регіону реалізації.

В цілому сучасний стан виробництва і ринку картоплі тією чи іншою мірою об'єктивно стабілізує і повністю задовольняє попит (потребу) населення. Це безперечно позитивний результат розвитку присадибного господарства, як ефективної форми приватного землекористування.

Основними показниками економічної ефективності виробництва картоплі, як і інших видів продукції рослинництва, є такі:

- 1) урожайність, ц/га;
- 2) затрати праці на 1 ц і на 1 га насаджень, люд.-год.;
- 3) собівартість, 1 ц, грн;
- 4) ціна реалізації 1 ц, грн;
- 5) прибуток на 1 ц і на 1 га насаджень, грн;
- б) рентабельність, %.

Методика їх визначення майже така як і для зернових культур, яка раніше розглянута.

Економічна ефективність виробництва картоплі в значній мірі залежить і від її якості та щорічного вирощування насінневої картоплі високоврожайних районованих сортів та ін.

Найбільш вигідним є виробництво картоплі в спеціалізованих господарствах, де собівартість її набагато є нижчою, ніж в господарствах з невеликою посівною площею.

Картопля до цього часу залишається однією з трудомістких сільськогосподарських культур. В підприємствах Полісся на вирощування одного гектара картоплі затрачається в середньому 600-650 люд.-год., в зоні Лісостепу – 500-550 люд.-год., з них на прямі затрати припадає на роботи по зберіганню картоплі і закладанню її на зберігання – до 36-47 %. Тому розвиток виробництва картоплі в Україні повинен супроводжуватися підвищенням рівня механізації її виробництва в господарствах за рахунок впровадження комплексної механізації. Це дасть змогу скоротити затрати праці на гектар посіву майже в 2 рази і знизить їх на центнер картоплі до 0,88-0,97 люд.-год., що забезпечить не тільки підвищення продуктивності праці майже в 3 рази, але і зниження собівартості виробництва та зменшення втрат.

За впливом на підвищення урожайності картоплі найбільш ефективними із всіх заходів є використання добрив, зрошення та сортооновлення. Орієнтоване підвищення врожаю картоплі на одиницю мінеральних добрив для азотних: в зоні Степу – 19-20 ц/га, в Лісостепу – 23-

24 ц/га, на Поліссі – 25-27 ц/га; фосфорних, відповідно по зонах – 18-21 ц/га, 20-22 ц/га і 18-19 ц/га.

В умовах зрошення товарний урожай картоплі підвищується на 50-80 ц/га залежно від строків зберігання. Сортооновлення, за даними Українського науково-дослідного інституту картоплярства, сприяє підвищенню врожаю картоплі на 15-25 %. Високої економічної ефективності вирощування картоплі можна досягти тільки за умови використання всього розглянутого вище комплексу заходів.

Отже, основними шляхами підвищення економічної ефективності виробництва картоплі є:

- 1) впровадження у виробництво високопродуктивних з високою якістю бульб та стійких проти хвороб і шкідників сортів;
- 2) правильно організоване насінництво;
- 3) впровадження інтенсивної технології;
- 4) впровадження комплексної механізації і автоматизації виробничих процесів;
- 5) застосування добрив, стимуляторів росту і зрошення;
- 6) спеціалізація і концентрація виробництва;
- 7) впровадження прогресивних форм організації і оплати праці;
- 8) боротьба із шкідниками і хворобами;
- 9) зменшення втрат продукції в процесі зберігання;
- 10) підвищення рівня кваліфікації виробників та ін.

Основою подальшого розвитку картоплярства і підвищення його економічної ефективності є інтенсифікація на базі широкого використання науково-технічного прогресу. Вона передбачає реалізацію комплексу науково-обґрунтованих заходів, спрямованих на збільшення виробництва картоплі і зменшення витрат на її виробництво і зберігання.

## **19.2. Економіка виробництва овочів та баштанних культур**

Овочі для людини є незамінними продуктами харчування. В них містяться вуглеводи, різні солі, майже всі вітаміни, білки та інші поживні речовини. Овочі використовуються у свіжому вигляді для харчування, а також як сировина для переробної промисловості, де їх квасять, солять і консервують. В Україні вирощують більше 70 видів овочевих культур. Основними із них є такі, як капуста, помідори, огірки, буряк, морква, цибуля та ін. Значна частина із них має лікувальні властивості і використовується в медицині. Овочеві культури є хорошим попередником для інших культур.

Овочі – малотранспортабельна продукція, у зв'язку з цим основна маса товарної продукції овочівництва орієнтується на споживача і виробляється в приміських АПК, поблизу великих міст і центрів підприємств по промисловій переробці. Якщо потреби населення в картоплі забезпечуються повністю, то овочів споживається у 2 рази менше від рекомендованих фізіологічних норм.

Овочі вирощують в усіх природно-економічних зонах України, але по території вони розподіляються нерівномірно. Основним районом товарного овочівництва є зона Степу, яка має найбільш сприятливі умови для його розвитку. Тут розміщено близько 50 % посівних площ овочевих культур і заговляється 60 % овочевої продукції. У цій зоні вирощують овочеві культури не тільки для задоволення місцевих потреб, але й для вивозу в інші райони країни та за її межі у свіжому та переробленому вигляді.

Основною овочевою культурою в Степу є помідори, на частку яких припадає більше третини овочевих культур, потім капуста, огірки, баклажани, солодкий перець та інші теплолюбні культури. Більша частина овочів тут вирощується на зрошувальних землях.

Лісостеп теж є сприятливою зоною для вирощування всіх видів овочевих культур. Найбільш поширеними серед яких є помідори, цибуля і капуста. Загальна площа овочів тут сягає трохи більше 40 % від їх площі по Україні, а питома вага у заготівлі овочів становить більше 30 %.

В зоні Полісся під овочевими культурами зайнято близько 10 % усіх посівів овочів на Україні. Найбільші площі посіву тут займають капуста і огірки.

Співвідношення посівів овочевих культур в різних зонах країни неоднакове. Воно залежить від кліматичних, ґрунтових умов і від розміщення у приміських і сировинних зонах. В приміських зонах переважають посіви капусти, помідорів, цибулі на перо, огірків, моркви, столового буряка та інших овочів для масового споживання.

В Україні розвивається овочівництво відкритого і закритого ґрунту. Овочеві культури закритого ґрунту вирощують у теплицях, парниках та на ділянках з утепленим ґрунтом. У теплицях вирощують в основному ранні овочеві культури і розсаду, в парниках – розсаду для одержання в основному ранніх овочів. Розвиток овочівництва закритого ґрунту повинен поєднуватися з розвитком його в відкритому ґрунті у відповідних пропорціях. В приміських зонах як показала практика, на 15 га овочевих культур у відкритому ґрунті необхідно мати до 1 га закритого ґрунту, що забезпечить своєчасне вирощування розсади овочевих культур і більш рівномірне забезпечення населення свіжими овочами.

Стан розвитку виробництва і споживання овочів в Україні відображено в таблиці 19.2. Як посівна так і збиральна площа овочевих культур за період 1990-2014 рр. були майже стабільними. Так, площа, з якої було зібрано урожай в 2014 р. становила 463 тис. га і була більшою проти 1990 р. лише на 7 тис. га, або на 1,5 %. Найбільшою вона була в 2000 р. – 519 тис. га.

Урожайність овочевих культур за цей період була нестабільною. Найменшою вона була в 2000 р – 112 ц/га, а в 2014 р. найвищою – 208 ц/га, що на 39,6 % більше проти 1990 р. В основному за рахунок підвищення урожайності валовий збір овочевих культур був більшим в порівнянні з 1990 р. на 44,6 % і становив 9638 тис. т.

## Динаміка розвитку виробництва та споживання овочів в Україні

Показники	Рік						2014 р. у % до 1990 р.
	1990	1995	2000	2005	2010	2014*	
Посівна площа, тис. га	456	503	538	465	462	463	101,5
Площа, з якої зібрано урожай, тис. га	447	489	519	464	468	464	103,8
Валовий збір, тис.	6666	5880	5821	7295	8122	9638	144,6
Урожайність, ц/га	149	120	112	157	174	208	139,6
Частка господарств населення у виробництві, %	26,9	72,7	83,1	89,3	88,1	86,1	59,2
Виробництво на 1 особу за рік, кг	128	114	118	155	177	224	175,0
Споживання на 1 особу за рік, кг (овочі та баштанні продовольчі культури)	102	97	102	120	144	163	159,8
Рівень рентабельності виробництва у сільськогосподарських підприємствах, % (овочі відкритого ґрунту)	27,6	12,8	-1,7	16,1	23,5	16,7	-10,9

\*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Виробництво овочів на душу населення за цей період по рокам коливалося в межах 114-224 кг, споживання – 97-163 кг. Виробництво овочів відкритого ґрунту у сільськогосподарських підприємствах було рентабельним, окрім 2000 р. (-1,7 %), найвищий рівень їх рентабельності був у 1990 р. – 27,6 % проти 16,7 % в 2014 р. Витрати праці на 1 ц овочів відкритого ґрунту в Україні в 1990 р. становили 5,33 люд.-год., в 2000 р. – 9,02 люд.-год.

Основними баштаними культурами, які вирощуються в Україні є кавуни, дині, гарбузи, кабачки та патисони. Вони є цінними продуктами харчування з дієтичними, профілактичними і лікувальними властивостями, використовуються в свіжому вигляді, і як продукти переробки харчової, кондитерської та інших галузей промисловості. Гарбузи та кавуни є цінним кормом для тварин, мають високі поживні якості та є хорошими попередниками інших культур. За ґрунтово-кліматичними умовами найбільш придатною для вирощування баштанних культур є зона Степу, в якій їх товарне виробництво становить понад 90 %.

Баштанні культури переважно вирощуються у господарствах Херсонської, Одеської, Миколаївської, Запорізької, Дніпропетровської областей. Їх посівні площі є порівняно невеликими. Урожайність кавунів в окремі роки становить 200-400 ц/га, динь – 100-200 ц/га, гарбузів – 200-400 ц/га і навіть більше. Затрати праці на 1 ц продукції баштанних продовольчих

культур становили в 1990 р. – 1,72 люд.-год., в 2000 р. – 2,06 люд.-год, у 2005 р. – 2,46 люд.-год. та мали тенденцію до зростання.

Сучасний рівень розвитку овочівництва та баштанництва поки що не забезпечує потреби населення в їх продукції та переробну промисловість сировиною. Відставання овочівництва, так само як і виробництво картоплі, пов'язано з недостатнім розвитком виробництва в сільськогосподарських підприємствах, вкрай недостатнім рівнем механізації трудомістких робіт, ослаблення економічного стимулювання виробництва, низькими темпами росту урожайності.

Слід також відмітити, що в нашій країні ще мало виробляється таких цінних овочевих культур, як зелений горошок, цвітна капуста, перець, баклажани, салат, солодка кукурудза та ін. Розширення асортименту та покращення якості, особливо за рахунок найбільш цінних овочевих і баштанних культур, є найважливішим завданням подальшого розвитку овочівництва і баштанництва.

Оцінку економічної ефективності виробництва продукції овочівництва та баштанництва проводять з допомогою системи натуральних та вартісних показників. До натуральних показників відносять:

- урожайність культур в цілому і за видами, ц/га;
- вихід валової продукції овочівництва в натуральному вираженні з розрахунку на середньорічного працівника, ц;
- виробництво овочів на одиницю площі ріллі підприємства, т/га;
- затрати праці, люд.-год. на 1 га, 1 ц продукції та ін.

До вартісних показників належать:

- вихід валової продукції овочівництва і баштанництва на одиницю площі посіву овочевих культур, грн/га;
- виробництво валової продукції в грошовому виразі на середньорічного працівника і на 1 люд.-год., затрачену в галузі;
- окупність виробничих витрат;
- розмір чистого прибутку на 1 га посіву;
- сума виробничих витрат на одиницю продукції, грн/ц.

Узагальнюючим показником економічної ефективності виробництва овочів і баштанних культур є рівень рентабельності.

Затрати праці на їх вирощування та збирання з розрахунку на 1 га відкритого ґрунту теж залишаються високими – від 300 до 1450 люд.-год., залежно від культури, а в середньому – близько 700 люд.-год. Особливо трудомістким є вирощування помідорів, огірків, моркви. Трудомісткість вирощування 1 га овочів у 30-35 разів перевищує затрати праці на зернові культури і у 2-2,5 рази – на картоплю.

Основними шляхами підвищення ефективності виробництва овочів і баштанних культур є наступні:

- підвищення урожайності культур на основі: застосування високопродуктивних сортів і гібридів; внесення органічних і мінеральних добрив; використання хімічних і біологічних засобів захисту рослин від шкідників і хвороб; розміщення їх посіву на родючих і зрошуваних землях;

- скорочення затрат праці за рахунок: впровадження індустріальних технологій вирощування і збирання, підвищення рівня механізації навантажувально-розвантажувальних робіт, використання прогресивних форм організації праці;

- зниження собівартості виробництва продукції за рахунок: поглиблення спеціалізації і розвитку концентрації; поєднання виробництва овочів у відкритому і захищеному ґрунті; скорочення витрат на насіння і садивний матеріал, матеріальні ресурси; вдосконалення матеріального стимулювання праці;

- вдосконалення способів заготівлі і реалізації продукції за рахунок створення ефективних каналів її реалізації; встановлення ринкових цін на продукцію; підвищення якості і скорочення витрат в процесі виробництва, зберігання і реалізації продукції та ін.

Збільшення виробництва та підвищення економічної ефективності овочевих та баштанних культур в нашій країні має відбуватися переважно на основі подальшої інтенсифікації.

### **Питання для перевірки знань**

1. Народногосподарське значення виробництва картоплі.
2. Розвиток виробництва картоплі в Україні.
3. Основні показники ефективності виробництва картоплі та їх сучасний стан.
4. Основні шляхи підвищення ефективності виробництва картоплі.
5. Народногосподарське значення виробництва овочів.
6. Стан розвитку виробництва овочів.
7. Ефективність виробництва овочів, показники та основні шляхи її підвищення.
8. Баштанні культури та значення їх виробництва.
9. Сучасний стан виробництва баштанних культур.
10. Ефективність виробництва баштанних культур та шляхи її підвищення.

## **Тема 20. Економіка садівництва та виноградарства**

***20.1. Народногосподарське значення, розміщення і стан виробництва плодів та ягід***

***20.2. Економічна ефективність виробництва плодів і ягід та шляхи її підвищення***

***20.3. Економіка виробництва винограду***

### **20.1. Народногосподарське значення, розміщення і стан виробництва плодів та ягід**

Народногосподарське значення садівництва визначається високою споживчою цінністю плодів та ягід. У них міститься багато вітамінів і мікроелементів, вуглеводів і органічних кислот, вкрай необхідних людині. Загальний вміст цукру в плодах і ягодах в середньому складає біля 10 %, а в деяких сортах слив, черешні і абрикоса – до 17,5 %. В 1 кг плодів і ягід міститься в середньому 440 кал., що складає біля 15 % повноцінної добової норми харчування.

Плоди – це здоров'я, вони попереджують передчасне старіння організму і його враження багатьма захворюваннями. Нестача їх в щоденному меню призводить до серйозних наслідків. Споживання плодів забезпечує профілактику здоров'я населення. Поліпшується робота харчотравного тракту, кровотворних органів, кровоносної та нервової систем.

Наприклад, **яблука** завдяки вмісту пектинів (до 15 % сухої маси) сприяють зниженню рівня холестерину в крові, зменшують нагромадження жирів і в підсумку запобігають захворюванню атеросклерозом. У **груші** багато солей калію, тому сік та відвар із сушених плодів використовують при захворюваннях серця, судин і нирок. **Ягоди малини** також мають цінні лікарські властивості. В народній медицині їх застосовують при простудних захворюваннях, болю в суглобах, радикуліти, невралгії та ін. Кожен плід і ягода мають ті чи інші харчові і лікувальні цінності. За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я щоденний раціон людини повинен включати не менше 400-500 гр. свіжих плодів і овочів.

Науково-дослідним інститутом гігієни харчування розроблені норми споживання плодів і ягід. У розрахунку на рік вони складають 79 кг плодів і ягід, в т. ч.: яблука – 50 кг, груша і айва – 7,5 кг, сливи – 7 кг, вишні і черешні – 6 кг, абрикоси – 2 кг, персики – 1 кг, горіх – 1,5 кг і ягоди – 4 кг.

Плоди і ягоди споживаються не тільки в сирому вигляді. Вони також є сировиною для харчової промисловості. Із них виробляють повидло, мармелад, різні фруктові консерви, соки, вина, варення, наливку та інші продукти. Усі плодово-ягідні культури добрі медоноси, тому садівництво сприяє і розвитку бджільництва. Плодово-ягідні культури розміщені по всій території України, проте найбільша їх концентрація у Лісостепу, південному Степу, в Криму та у Закарпатті.

Стан розвитку виробництва плодів і ягід в Україні за період 1990-2014 рр. наведено у табл. 20.1.

Таблиця 20.1

## Динаміка виробництва і споживання плодів та ягід в Україні

Показники	Рік						2014 р. у % до 1990 р.
	1990	1995	2000	2005	2010	2014*	
Площа насаджень плодів та ягідників, тис. га	851	794	425	299	255	239	28,1
у т. ч. в плодоносному виді, тис. га	680	637	378	266	223	210	30,9
в % від всієї площі їх насаджень	79,9	80,2	88,9	89,0	87,5	87,9	+ 8,0
Урожайність, ц/га	42,7	29,8	38,4	63,7	78,2	95,2	у 2,2 р.
Валовий збір, тис. т	2902	1897	1453	1690	1747	1999	68,9
Частка господарств населення у виробництві, %	53,6	83,6	81,8	88,2	83,6	83,4	155,6
Виробництво на 1 особу за рік, кг	56,2	38,9	29,8	35,7	38	46	81,9
Споживання на 1 особу за рік, кг (плоди, ягоди та виноград)	47	33	29	37	48	5252	111,3
Рівень рентабельності виробництва у сільськогосподарських підприємствах, %	83,8	20,3	-1,1	12,7	14,9	68,2	- 15,6

\*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Вся площа плодово-ягідних насаджень в Україні в 1990 р. становила 851 тис. га – 2,63 % від всієї площі сільськогосподарських культур, у т.ч. 680 тис. га плодоносних насаджень, що становило 79,9 % від їх загальної площі. Середня урожайність плодів і ягід в 1990 р. становила 42,7 ц/га, валовий збір – 2902 тис. т, рівень рентабельності – 83,8 %, який був порівняно високим. За досліджуваний період як загальна площа плодоносних насаджень, так і в плодоносному віці та їх валові збори мають тенденцію до зменшення, а урожайність – до підвищення. Так у 2014 р. порівняно із 1990 р. площа насаджень зменшилися відповідно в 3,6 та в 3,2 рази і становила 239 та 210 тис. га, валовий збір – 1999 тис. т, або був меншим на 31,1 %. Урожайність плодів та ягідників підвищилася більше ніж в 2,2 рази і становила 95,2 ц/га, та була найвищою за аналізовані роки.

Рівень рентабельності виробництва плодів і ягід у сільськогосподарських підприємствах за цей період знизився на 15,6 %. У результаті виробництво плодів і ягід в розрахунку на одну особу за рік теж зменшилося з 56,2 кг до 46 кг, або майже на 18,0 %. Споживання їх на одну особу за рік мало тенденцію до значного зниження, проте в 2014 р. воно перевищило рівень 1990 р. і становило 52 кг (разом з виноградом) проти 90 кг за нормою їх споживання на рік.



Більшість насаджень садів і ягідників розміщені в господарствах населення. Основну масу плодово-ягідної продукції в Україні забезпечують зерняткові породи (яблуня, груша, айва) – 76,6 % , кісточкові породи (вишня, черешня, слива, абрикос та ін.), які становлять 18,3 % від загального збору плодів і ягід та ягідники (малина, смородина, полуниця, агрус та ін.) – 4,0 % і горіхоплідні – 1,1 %.

## **20.2. Економічна ефективність виробництва плодів і ягід та шляхи її підвищення**

Поряд зі збільшенням виробництва та покращення якості плодів і ягід, питання підвищення їх економічної ефективності є одним із найважливіших завдань. Садівництво і ягідництво відзначаються досить великою капітало- і трудомісткістю. Норма амортизації в садівництві залежить від виду насаджень і періоду плодоношення, вона розрахована на використання зерняткових у середньому протягом 25 років, вишні – 13, черешні – 20, малини – 8, смородини – 10 років. Строк окупності капітальних вкладень на закладанні садів – 8-12, а ягідників – 4-5 років. Затрати праці в садівництві в урожайні роки на 1 га плодівих садів становлять 350-400, а ягідників – понад 500 люд.-год.

Для характеристики рівня економічної ефективності виробництва плодів і ягід використовують систему таких показників:

- урожайність, ц/га;
- затрати праці на 1 ц на 1 га плодоносних насаджень, люд.-год.;
- собівартість 1 ц продукції, грн;
- ціна реалізації 1 ц, грн;
- прибуток з розрахунку на 1 ц продукції і на 1 га плодоносного саду, грн;
- рівень рентабельності, % та ін.

У садівництві спостерігається періодичність плодоношення, тому економічна ефективність виробництва продукції садівництва визначається в середньому за 3-5 років.

Собівартість 1 ц продукції садівництва в господарствах України за роками постійно зростає, значно коливається, що залежить в основному від рівня її урожайності, яка по рокам теж значно коливається та в значній мірі від рівня цін на паливно-мастильні матеріали, добриво та хімікати, які теж майже щорічно зростають. Так, наприклад, в господарствах Запорізької області в окремі роки при урожайності плодово-ягідних культур в 36,9 ц/га собівартість 1 ц їх становила 66,26 грн, витрати праці на 1 ц – 27,5 люд.-год., при урожайності 11,0 ц/га, собівартість 1 ц становила 139,1 грн, затрати праці на 1 ц – 43,9 люд.-год. Проте слід відмітити, що окремі господарства Мелітопольського та Кам'янсько-Дніпровського району Запорізької області, Нікопольського району Дніпропетровської області, Баштанського та Очаківського районів Миколаївської області, Каховського та Цюрупінського районів Херсонської області та південних районів Одеської та Вінницької

областей за рахунок поглиблення спеціалізації, підвищення інтенсифікації виробництва та впровадження досягнень науки і передового досвіду щорічно отримують високу урожайність продукції садівництва (окремих культур 200-300 ц/га і навіть більше), високої якості та конкурентоспроможності. Продукція їх, як екологічно чиста, нині має підвищений попит, та в залежності від пори року реалізується за рівнем цін, які задовольняють як виробників, так і споживачів. Це сприяє в значній мірі як підвищенню економічної ефективності виробництва продукції садівництва так і зміцненню фінансового стану підприємств її виробників.

Для повного забезпечення населення України плодами і ягодами необхідно мати орієнтовано 850 тис. га садів і ягідників, з них 670 тис. га у плодоносному виці при середній урожайності плодів і ягід 70 ц/га.

Подальше зниження собівартості і підвищення економічної ефективності виробництва плодів і ягід обумовлено комплексом заходів, основними із яких є такі:

- заміна засаджених і морально-застарілих садів новими інтенсивного типу;
- інтенсифікація в напрямку послідовного оснащення необхідною технікою, покращення сортового складу (структури), широкого використання зрошення і застосування органічних і мінеральних добрив;
- зменшення витрат при зберіганні і транспортуванні;
- удосконалення технології виробництва на базі досвіду передових господарств й досягнень науки і ін.;
- впровадження прогресивних форм організації і оплати парці;
- поглиблення спеціалізації і посилення концентрації виробництва на базі міжгосподарської кооперації та агропромислової інтеграції та ін.

Інтенсифікація садівництва на основі широкого впровадження досягнень науки і техніки та передового досвіду є вирішальною умовою підвищення його продуктивності, поліпшення якості плодів і ягід, зменшення витрат та здешевлення виробництва.

### **20.3. Економіка виробництва винограду**

Народногосподарське значення виноградарства визначається високою споживчою цінністю його продукції. Виноград – цінний продукт харчування з високими поживними якостями та лікувальними властивостями. Він використовується для виготовлення соків, варення, вин, коньяків та ін. Виноград – багаторічна культура, вимагає багато тепла, світла і вологи. В Україні вирощують технічні і столові сорти винограду.

Ягоди винограду містять 15-30 % цукру (в залежності від сорту), органічні кислоти, дубильні речовини, амінокислоти, вітаміни групи В, Р, С, мінеральні солі калію, кальцію, заліза, марганцю, фосфору та ферменти. Плоди виногради діють на організм людини як загальнозміцнююче, сечогінне, жовчогінне, понижують кислотність шлункового соку, активізують обмін речовин, сприяють утворенню еритроцитів, корисні при

хронічних бронхітах, туберкульозі, подагрі. Свіже листя винограду в народній медицині використовують для лікування гнійних ран.

Цінні харчові та лікувальні властивості мають виноградний сік та виноградні вина, особливо червоні, які виводять радіонукліди та ін. Сухе вино марки «Каберне» вживають космонавти і моряки-підводники. У свіжому виді споживається лише 10 % винограду, решта – переробляється на соки, вина, коньяки тощо.

Стан розвитку виробництва і споживання винограду в Україні за період 1990-2014 рр. надано в таблиці 20.2.

Таблиця 20.2

### Динаміка виробництва і споживання винограду в Україні

Показники	Рік						2014 р. у % до 1990 р.
	1990	1995	2000	2005	2010	2014*	
Площа насаджень тис. га	176	155	110	96	87	48,7	27,7
у т.ч. плодоносних, тис. га	143	138	99	83	68	44	30,8
Валовий збір, тис. т	835,7	457,3	513,8	442,6	407,8	436	52,2
Урожайність, ц/га	58,3	33,2	51,7	54,9	60,3	98,6	169,1
Частка господарств населення у виробництві, %	20,5	26,5	30	41,8	36,3	44,7	24,2
Виробництво на 1 особу за рік, кг	16	9	10	9	9	10	62,5
Рівень рентабельності виробництва у сільськогосподарських підприємствах, %	71,7	74	62,7	31,7	91,6	61,0	- 10,7

\*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

За цей період, як загальна площа насаджень так і плодоносних насаджень винограду мають тенденцію до значного зменшення. В 2014 р. у порівнянні з 1990 р. загальна площа насаджень винограду була меншою в 3,6 разу, площа плодоносних насаджень – в 3,3 разу. Урожайність винограду по роках була нестабільною і коливалася в межах 33,2 ц/га (в 1995 р. була найменшою) до 98,6 ц/га (у 2014 р.), що у порівнянні з 1990 р. вище на 40,3 ц/га. В результаті цього валовий збір винограду за цей період зменшився майже вдвічі і становив 436 тис. т. Виробництво його на одну особу за рік зменшилося з 16 кг до 10 кг. Виробництво винограду за всі роки протягом цього періоду було порівняно високорентабельним, рівень рентабельності становив у 2014 р. 61,0 % порівняно із 71,7 % у 1990 р. Найменшим він був у 2005 р. – 31,7 %. Таким чином виробництво винограду для підприємств-виробників залишається прибутковим.

Основна площа виноградників розміщується на богарних землях Степу та АР Крим України, де одержують понад 95 % валового збору винограду, решта його збору припадає на Закарпаття. Майже 60 % площ виноградників

розташовано в районах неукривного виноградарства, що значно сприяє підвищенню ефективності виробництва винограду.

В Україні створено промислове виноградарство на базі спеціалізованих господарств і агропромислових господарств та агропромислових об'єднань до складу яких входять заводи по виробництву вина та іншої продукції з винограду. В Україні напрацьована і діє Програма щодо відродження виноградарства в країні.

Основними показниками економічної ефективності виробництва винограду є такі:

- урожайність, ц/га;
- затрати праці на 1 ц на 1 га плодоносних насаджень, люд.-год.;
- собівартість 1 ц продукції, грн;
- ціна реалізації 1 ц, грн;
- прибуток на 1 ц продукції і на 1 га плодоносних насаджень, грн;
- рівень рентабельності, % та ін.

Вони розраховуються аналогічно показникам ефективності виробництва плодів та ягід.

Економічна ефективність виробництва винограду в значній мірі залежить від урожайності, витрат матеріальних, грошових та трудових ресурсів, якості продукції та ціни реалізації.

У свіжому виді споживається лише 10 % винограду, який реалізується в основному на ринках сільськогосподарської продукції в мережі продовольчих магазинів, решту винограду господарства реалізують переробним підприємствам, в основному вино заводам, за цінами домовленості з урахуванням якості продукції та цінності сортів винограду. Збільшення виробництва винограду в Україні нині відбудеться двома шляхами – екстенсивним (за рахунок розширення площі його насаджень) та інтенсивним.

Основними шляхами підвищення економічної ефективності виробництва винограду є такі:

- підвищення урожайності за рахунок додаткових кладень на одиницю площі насаджень;
- ліквідація зріджених плантацій;
- оптимальний підбір сортового складу;
- застосування зрошення;
- внесення добрив в оптимальних дозах;
- впровадження комплексної механізації виробництва;
- впровадження прогресивних технологій;
- боротьба з хворобами та шкідниками;
- підвищення якості продукції;
- поглиблення спеціалізації та концентрації виробництва;
- впровадження прогресивних форм організації та оплати праці;
- розвиток концентрації і агропромислової інтеграції.

Збільшення виробництва та підвищення економічної ефективності винограду можливо лише за умови високоефективного ведення виробництва,

істотного підвищення його урожайності, що у свою чергу зумовлює необхідність використання ефективних факторів інтенсифікації виноградарства.

### **Питання для перевірки знань**

1. Народногосподарське значення виробництва продукції садівництва.
2. Назвіть склад плодових та ягідних культур.
3. Розміщення і стан розвитку виробництва плодів та ягід в Україні.
4. Економічна ефективність виробництва плодів і ягід та її основні показники.
5. Основні шляхи підвищення ефективності виробництва плодів і ягід.
6. Народногосподарське значення виробництва винограду.
7. Розміщення і стан розвитку виробництва винограду.
8. Економічна ефективність виробництва винограду та її основні показники.
9. Основні шляхи підвищення ефективності виробництва винограду.

## **Тема 21. Економіка виробництва і використання кормів**

**21.1. Кормова база, її значення в розвитку тваринництва та джерела кормових ресурсів**

**21.2. Економічна оцінка кормових культур, кормів і раціонів**

**21.3. Економіка виробництва та використання комбикормів і кормових добавок**

**21.4. Шляхи збільшення виробництва та зниження собівартості кормів**

### **21.1. Кормова база, її значення в розвитку тваринництва та джерела кормових ресурсів**

Виробництво продукції тваринництва знаходиться в прямій залежності від забезпечення його кормами. Тому створення міцної безперебійної кормової бази є необхідною умовою успішного розвитку тваринництва і підвищення його продуктивності.

Під **кормовою базою** розуміють джерела одержання і систему виробництва кормів для тваринництва в окремому підприємстві, групі підприємств, районі, області, країні. Створення надійної кормової бази у підприємстві передбачає таку систему і структуру виробництва кормів, яка б повністю забезпечувала протягом року поголів'я худоби і птиці різноманітними, якісними і повноцінними за поживністю кормами відповідно до нормативів годівлі. За зоотехнічними нормативами на умовну голову худоби на рік необхідно заготовляти не менше 35 ц кормових одиниць.

Організація кормової бази включає певну систему виробництва і використання кормів, що характеризується відповідною структурою посівних площ кормових культур, технологією виробництва, заготівлі, зберігання і приготування кормів для годівлі. Раціонально організована кормова база повинна забезпечувати безперебійне надходження необхідної кількості повноцінних і дешевих кормів протягом року, випереджаючи виробництво кормів порівняно з ростом поголів'я тварин і створення їх страхових запасів. Характер виробництва, обсяг заготівлі кормів і їх структура залежать від природних та економічних умов підприємства, складу сільськогосподарських угідь, розвитку польового виробництва кормів, напряму тваринництва, типу годівлі тварин тощо.

У тваринництві використовують рослинні, тваринного походження і мінеральні корми. Корми рослинного походження включають:

- 1) концентровані (зерно фуражне, комбикорми, висівки, макуха, шрот та ін.);
- 2) соковиті (силос, коренево- та бульбоплоди, кормові баштанні культури);
- 3) грубі (сіно, солома, полова, сінаж);
- 4) зелені (сіяні трави і трави природних лук та пасовищ).

Джерелами надходження кормів є: посіви кормових культур на сіно, сінаж, трав'яне борошно, соковитий і зелений корм та посіви зернових культур на кормові цілі; природні й сіяні сіножаті та пасовища; відходи

рільництва (гичка коренеплодів і овочів, солома, полова та ін.); корми промислового виробництва (комбікорми, мінеральні корми, білково-вітамінні добавки); кормові відходи борошномельної, олійної, цукрової, крохмалепатокової, пивоварної, виноробної, спиртової, м'ясної, молочної промисловості (жом, макуха, барда, висівки, м'ясо-кісткове борошно та ін.), а також молоко і відходи громадського та індивідуального харчування.

В Україні основною кормовою базою в сільськогосподарських підприємствах є польове кормовиробництво, яке дає понад 90 % усіх кормів.

Всі польові кормові культури розділяють на такі групи:

- 1) зернофуражні (кукурудза, зернобобові, ячмінь, овес та ін.);
- 2) силосні (кукурудза, соняшник та ін.);
- 3) баштанні кормові (гарбузи, кабачки, кормові кавуни);
- 4) кормові коренеплоди і бульбоплоди (кормові і цукрові буряки, морква, бруква, картопля та ін.);
- 5) однорічні трави (суданська трава, однолітні райграс, вика та ін.);
- 6) багаторічні трави (люцерна, конюшина, костер, житняк, тимофіївка та ін.)

Рівень виробництва кормів є необхідним показником для визначення чисельності поголів'я тварин та їх продуктивності в кожному конкретному господарстві. Для визначення забезпеченості кормами тварин складається план потреби кормів для всього поголів'я на календарний рік. Одночасно розробляється план постачання кормів, обсяг і основні джерела їх надходження. В цілому у кожному підприємстві складається *кормовий баланс* – розрахунок потреби і надходження кормів. Загальну кількість кормів і їх окремих груп обчислюють у кормових одиницях. За одиницю загальної поживності кормів прийнята поживність 1 кг вівса середньої якості.

Потребу в кормах визначають за нормами витрачання їх в ц кормових одиниць на виробництво 1 ц продукції тваринництва. Спочатку обчислюють загальну потребу в кормових одиницях для виробництва планового обсягу продукції тваринництва за її видами. Потім, користуючись рекомендованою структурою кормового раціону, розраховують потребу в кормових одиницях за видами кормів, з наступним переведенням їх у натуральні одиниці. Для цього одержану кількість кормових одиниць ділять на поживність відповідного виду кормів, або множать на коефіцієнт, який показує скільки припадає певного корму на одну кормову одиницю.

При спрощених і орієнтованих розрахунках користуються нормами витрат кормів на умовну голову. При визначенні загальної потреби кормових одиниць враховують вміст перетравного протеїну, вітамінів, мінеральних та інших речовин, щоб забезпечити повноцінну годівлю тварин. В розрахунку на кормову одиницю повинно припадати перетравного протеїну у скотарстві – 105-110 г; у свинарстві – 100-110 г; у вівчарстві – 100-105 г; у птахівництві – 102-150 г. Страховий фонд кормів розраховують виходячи з рекомендованих нормативів і можливостей кормової бази підприємства.

Після визначення планової потреби у кормах складають план їх виробництва і надходження, в якому встановлюють структуру і розміри

посівних площ, розробляють заходи щодо одержання високих урожаїв кормових культур і природних кормових угідь та розглядають інші питання організації кормової бази. Виробництво і надходження кормів повинно забезпечувати потребу тваринництва в зелених кормах не тільки в цілому на рік, але й по окремих періодах. Для цього в кожному підприємстві доцільно розробити зелений конвеєр.

Загальну площу кормових культур господарства розраховують за такою формулою:

$$P_k = P_c + P_n + \frac{B_1}{Y_1} + \frac{B_2}{Y_2} + \frac{B_3}{Y_3},$$

де  $P_k$  – площа кормових культур, га;

$P_c$  – площа природних і сіяних сіножатей, га;

$P_n$  – площа природних пасовищ, га;

$B_1, B_2, B_3$  – частина валового збору окремих сільськогосподарських культур, що виділяється на корм, ц;

$Y_1, Y_2, Y_3$  – урожайність сільськогосподарських культур, які виділяються на корм, ц/га.

Співвідношення всіх видів кормів за їх загальною поживністю характеризує структуру кормової бази. Головне завдання вдосконалення кормової бази - це забезпечення раціональної годівлі сільськогосподарських тварин кормами, збалансованими за всіма поживними речовинами. При цьому раціони тварин повинні мати оптимальне співвідношення кормових одиниць, перетравного протеїну, мінеральних речовин, мікроелементів та вітамінів.

Співвідношення окремих видів кормів за їх поживністю визначає структуру раціону годівлі худоби і птиці. **Кормовий раціон** - це добова даванка тваринам набору кормів, який забезпечує підтримання здоров'я і заплановану продуктивність тварин. Структура кормового раціону залежить від виду і віку тварин, їх фізіологічного стану, продуктивності, прийнятого в господарстві типу годівлі та наявності кормів тощо. При годівлі за збалансованими раціонами досягається найвища продуктивність тварин і найраціональніше витрачання кормів.

Рівень розвитку кормової бази визначається такими показниками: обсягом виробництва кормів з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, на 1 га кормової площі, на 1 умовну голову худоби в ц кормових одиниць. Крім цього, розвиток кормової бази підприємства необхідно оцінювати і за такими показниками, як оплата кормів продукцією та кормомісткістю її виробництва.

Ефективність використання кормів визначається:

- 1) продуктивністю тварин;
- 2) виходом продукції з розрахунку на 1 ц кормових одиниць згодованих кормів;
- 3) витратами кормових одиниць на 1 ц продукції тваринництва.



Найнижчий рівень собівартості приростів живої маси тварин і надоїв молока отримують при згодовуванні зелених кормів, особливо у весняний період. Вони є найдешевшими і найбільш якісними. Розроблений науковцями Запорізької дослідної станції зелений конвеєр з використанням нетрадиційних кормових культур дозволяє забезпечити безперебійне надходження зелених кормів протягом 220-230 днів з богарних і 250-260 днів зі зрошувальних земель.

В Україні на виробництво 1 ц м'яса витрачається в три рази більше зерна, ніж в економічно-розвинутих країнах світу. Причиною цього є незбалансованість кормів на білок. Тому у свинарстві за останні роки витрачалося більше 2,5 млн т зерна, або відповідно 12,6 ц на 1 ц приросту, у птахівництві – 1 млн т, або відповідно по 6 ц зерна. Нинішній стан виробництва кормів характеризується зменшенням його обсягу як за рахунок скорочення посівної площі кормових культур, так і за рахунок зниження їх урожайності при одночасному зниженні техніко-технологічного забезпечення підприємства. Так, посівна площа під кормовими культурами в 2014 р. порівняно з 1990 р. скоротилася в цілому на 9898 тис. га, або у 5,7 рази (табл. 21.1).

Площа кормових коренеплодів, з якої зібрано урожай знизилася втричі, кукурудзи на силос, сінаж і зелений корм у 13,6 рази. Урожайність кормових культур підвищилася (крім кормових коренеплодів), зокрема кукурудзи на силос, сінаж і зелений корм – на 5,3 %, однорічних трав на сіно на 7,0 %, багаторічних трав на сіно – на 18,1 %. Витрати кормів з розрахунку на одну умовну голову великої худоби зменшилися лише на 2 ц кормових одиниць, (6,2 %) Таке різке зменшення виробництва в основному викликане значним скороченням за цей період загального поголів'я великої рогатої худоби – в 5,5 рази, свиней – в 2,4 рази, птиці – в 1,2 рази.

Ринок кормів в Україні органічно поєднується з виробництвом продукції тваринництва і є невід'ємною складовою аграрного ринку. В даний час ринок кормів визначається низьким попитом на них, особливо сільськогосподарських підприємств, де за останні роки цей показник зменшився майже вдвічі. А тому ринок кормів знаходиться на низькому рівні. Основними споживачами покупних кормів виступають птахівництво і свинарство. Необхідність в покупних кормах зростає і в господарствах населення. На сьогодні там усе ще вирощують значну кількість худоби, птиці та свиней на незбалансованих раціонах. Негативним фактором, що стримує розвиток цього ринку, є низька культура споживання комбікормів. Отримуючи зерно як оплату за земельні паї, населення згодовує його цілим птиці та, у кращому разі — перемелює зернову сировину на дерть.

Стан забезпечення наявного тваринництва кормами залишається незадовільним. Невисокою є також і поживна цінність кормів. Перетравного протеїну (білка) виробляється лише 85 г на кормову одиницю. Тому, серед проблем виробництва кормів, що потребують невідкладного вирішення, найважливішим залишаються збільшення їх виробництва, покращення якості та підвищення економічної ефективності їх виробництва.

Таблиця 21.1

**Виробництво основних кормових культур і витрати кормів худобі та птиці в Україні (усі категорії господарств)**

Показники	Рік					2014 р. у % до 1990 р.
	1990	1995	2000	2010	2014*	
Вся посівна площа, тис. га	32406	30963	27173	26952	27239	84,1
Кормові культури, тис. га	11999	11026	7063	2599	2101	17,5
в % від всієї посівної площі	37,0	35,6	26,0	9,6	7,7	-29,3
Площа, з якої зібрано врожай, тис. га						
Кормові коренеплоди	683	496	281	246	217	31,8
Кукурудза на силос, сінаж і зелений корм	4730	3493	1843	469	347	7,3
Однорічні трави на сіно	309	264	289	298	263	85,1
Багаторічні трави на сіно	1425	1442	1249	903	858	60,2
Урожайність з 1 га зібраної площі, ц						
Кормові коренеплоди	399	272	238	276	323	81,0
Кукурудза на силос, сінаж і зелений корм	208	177	131	160	219	105,3
Однорічні трави на сіно	35,7	29,4	22,4	32,0	38,2	107,0
Багаторічні трави на сіно	38,7	30,3	20,6	35,8	45,7	118,1
Валовий збір, тис. т						
Кормові коренеплоди	27270	13470	6672	6771	6995	25,7
Кукурудза на силос, сінаж і зелений корм	98372	61920	24183	7511	7574	7,7
Однорічні трави на сіно	1104	774	647	953	1004	90,9
Багаторічні трави на сіно	5511	4368	2572	3238	3926	71,2
Витрати кормів худобі та птиці, млн т кормових одиниць						
Всього кормів	103,6	71,0	42,5	33,7	32,5	31,4
У тому числі концентрованих	35,5	22,3	12,0	14,7	14,8	41,7
Витрати кормів з розрахунку на одну умовну голову великої худоби, ц корм. од.	32,5	30,3	29,6	30,9	30,5	93,8

\*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

## 21.2. Економічна оцінка кормових культур, кормів і раціонів

Для зміцнення кормової бази і зниження собівартості виробництва продукції тваринництва необхідно виявляти найбільш ефективні шляхи вирішення проблеми. В конкретних підприємствах різних природно-економічних зон вирощуються різні кормові культури. Це передбачає проведення економічної оцінки окремих кормових культур, видів кормів і раціонів годівлі. Для її проведення використовують наступні показники:

- 1) урожайність кормових культур та вихід з 1 га посіву кормових одиниць і перетравного протеїну, ц;
- 2) собівартість 1 ц корму, кормової одиниці та перетравного протеїну;

3) затрати праці на виробництво 1 ц корму та кормових одиниць, люд.-год.

Використовуються також такі показники, як вихід тваринницької продукції на 1 га посіву кормових культур, загальний збір продукції на 1 га в грошовому виразі. Всі зазначені показники, відображають порівняльну продуктивність кожної кормової культури, рівень виробничих затрат праці на вирощування та собівартість готового корму.

У процесі переробки багатьох видів кормів та доставки їх на ферму початкова вартість збільшується на 15-20 %. Найбільший вихід кормових одиниць з 1 га в підприємствах Степу дають кукурудза на зерно та силос, кормові коренеплоди та зернові культури, а найбільший вихід протеїну – зернобобові культури та багаторічні трави на сіно і зелений корм. найдешевшими кормами є зелені, силос та зернофураж, найдорожчими – коренеплоди та сіно з трав. Кількість умовних кормопротеїнових одиниць з 1 га посіву окремої кормової культури визначають за такою формулою:

$$\text{КПО} = \frac{У(\text{К}_0 + 10\text{П}_п)}{2},$$

де КПО – вихід кормопротеїнових одиниць з 1 га посіву, ц;

У – урожайність кормової культури, ц/га;

К<sub>0</sub> – вміст кормових одиниць в 1 ц корму, ц;

П<sub>п</sub> – вміст перетравного протеїну в 1 ц корму, ц;

10 і 2 – відповідні коефіцієнти.

Показники економічної оцінки кормових культур для більшої достовірності визначають у середньому не менше як за 3 роки. Порівняння показників оцінки різних кормів дає змогу виявити найбільш економічно вигідні з них, а також обґрунтувати раціональну структуру кормових культур. Набір кормових культур у сівозмінах і структура площ повинні забезпечувати тваринництво господарства кормами і створювати умови для забезпечення максимального виходу сільськогосподарської продукції з кожного гектара землі при найменших затратах праці і засобів.

**Розмір умовного чистого доходу (ЧД) при вирощуванні кормових культур визначають за формулою.**

$$\text{ЧД} = \frac{\text{КПО}}{\text{ВК}} (\text{Ц} - \text{С}) - \text{В}_в ,$$

де ЧД – чистий дохід з 1 га кормової культури, грн;

КПО – вихід кормопротеїнових одиниць з 1 га посіву, ц;

ВК – витрати кормів на 1 ц відповідної тваринницької продукції, за нормативом, ц корм. од.;

Ц – середня ціна реалізації 1 ц продукції тваринництва, грн;

С – собівартість 1 ц тваринницької продукції без вартості кормів, грн;

В<sub>в</sub> – виробничі витрати на 1 га кормової культури, грн.

**Економічну** оцінку окремого виду корму здійснюють на підставі *даних оцінки культур*, які складають основу корму, з урахуванням витрат на його приготування, зберігання і роздачу, а також виходу і збереження поживних речовин у *кормі* за період використання.

Дані економічної оцінки кормових культур використовують для визначення найбільш ефективних кормових *раціонів і типів годівлі тварин*. **Залежно** від умов кормовиробництва раціони кормів мають різну структуру. Типи годівлі тварин характеризуються нормами і структурою кормів у раціонах (силосно-коренеплодний, концентратно-коренеплодний та ін.). **За рівнем годівлі** молодняку великої рогатої худоби є такі її **типи**: інтенсивний (середньорічні витрати кормів на голову – 25-30 ц кормових одиниць), середньоінтенсивний (20-25 ц корм, од.), малоінтенсивний (до 20 ц корм. од.).

**Економічну ефективність** кормових раціонів і типів годівлі тварин характеризують показники:

- 1) продуктивність худоби і птиці;
- 2) витрати кормів на одиницю тваринницької продукції;
- 3) собівартість 1 ц кормових одиниць у раціоні, грн;
- 4) собівартість 1 ц продукції тваринництва, грн;
- 5) рівень рентабельності виробництва продукції тваринництва, %.

Раціональний тип годівлі передбачає повне забезпечення тварин поживними речовинами з урахуванням їх продуктивності, зниження собівартості кормів і підвищення ефективності виробництва продукції тваринництва.

### **21.3. Економіка виробництва та використання комбікормів і кормових добавок**

Важлива роль у поліпшенні якості кормових ресурсів та підвищенні ефективності їх використання належить комбікормам. Комбікорми - це своєрідна суміш із очищених і подрібнених кормів, які виготовляються за науково обґрунтованими рецептами для найбільш повного задоволення потреб певних видів і груп тварин у поживних речовинах. Використання кормів у різному поєднанні і співвідношенні у вигляді складних сумішей дає можливість скласти повноцінні раціони. Комбікорми, збалансовані за головними поживними речовинами, забезпечують підвищення продуктивності тварин на 10-15 %, а при збагаченні їх вітамінами і мікроелементами та іншими біологічно активними речовинами ефективність їх підвищується на 20-25 %. Використання 1 т комбікормів для годівлі худоби і птиці, порівняно із звичайними концентрованими кормами дає змогу додатково одержати 2,5-3 ц молока, або 35-40 кг приросту живої маси тварин, або 750-900 яєць. При цьому на 20 % зменшуються витрати кормів на одиницю продукції, знижується собівартість та підвищується рентабельність її виробництва.

Комбікорми складаються на 60-80 % з фуражного зерна, на 8-10 % з макухи, шроту, сухого жому і меляси, а також з білкових кормів тваринного

походження (м'ясо-кісткового і рибного борошна, мінеральних речовин і вітамінів). Особливо цінними компонентами комбікормів є зерно кукурудзи і зернобобових. Виробляють комбікорми у розсипному, гранульованому і брикетованому вигляді. Розрізняють повнораціонні комбікорми, комбікорми-концентрати, білково-вітамінно-мінеральні добавки, замітники незбираного молока тощо.

У 1990 році виробництво комбікормів у нашій країні становило 16,5 млн т. Із загальної кількості комбінованих кормів для великої рогатої худоби було вироблено 31 %, для птиці – 28 %, для свиней – 38 %. Близько третьої частини кормів вироблялося у гранулах та брикетах, що підвищує ефективність їх використання. Застосування комбікормів дає змогу значно підвищити рівень механізації роздачі кормів на фермах, докорінно змінити технологію годівлі тварин. Починаючи з 1991 року виробництво комбікормів у країні різко зменшилося. Тому комбікормів тепер згодовується недостатньо, особливо свиням і птиці.

Нині значну частину комбікормів готують у комбікормових цехах підприємств з місцевої сировини. Місцевою сировиною, яку можна використовувати для виробництва комбікормів, є відходи підприємств харчової та легкої промисловості, а також продукти рослинництва і тваринництва. Це перш за все відходи млинарсько-круп'яних цехів, елеваторного господарства, крохмале-патокового, цукрового, спиртового і пивоварного виробництва, кормові дріжджі, корми тваринного походження, корми рослинного походження, багаті на вітаміни та мінеральні речовини, сіно, солома, гичка цукрових буряків, мінеральні корми місцевого походження та ін.

Подальший розвиток комбікормової промисловості передбачає створення відповідної сировинної бази та збільшення виробництва високобілкових кормів через використання потужностей наявних комбікормових заводів. Це в свою чергу буде сприяти здешевленню виробництва продукції тваринництва.

#### **21.4. Шляхи збільшення виробництва та зниження собівартості кормів**

Повноцінна годівля худоби і птиці дешевими кормами є основою високої продуктивності та ефективності тваринництва. Оскільки основним джерелом кормів в Україні є польове кормовиробництво, то нині перевага повинна надаватися інтенсифікації польового, а в окремих зонах і лукопасовищного кормовиробництва, що означає збільшення виходу кормів з гектара кормової площі, поліпшення їх якості на основі додаткових вкладень засобів виробництва, впровадження прогресивних технологій і нових форм організації та оплати праці тощо.

Найважливішими шляхами збільшення виробництва і поліпшення якості кормів та зниження їх собівартості є такі:

- 1) внесення оптимальних доз мінеральних і органічних добрив;

- 2) використання зрошувальних земель;
- 3) докорінне поліпшення кормових угідь та створення культурних пасовищ і сіножатей;
- 4) впровадження науково обґрунтованої структури посівів кормових і зернофуражних культур;
- 5) розширення повторних післяукісних і післяжнивних посівів кормових культур;
- 6) впровадження посівів багатоконпонентних сумішей трав;
- 7) збільшення виробництва і використання сіна, сінажу і трав'яного борошна;
- 8) впровадження прогресивних технологій і форм організації вирощування, збирання, зберігання і приготування кормів;
- 9) розширення виробництва екологічно чистих кормів;
- 10) збільшення виробництва комбікормів;
- 11) підвищення якості кормів;
- 12) використання дешевих відходів харчової і переробної промисловості;
- 13) підвищення рівня кваліфікації і майстерності працівників кормовиробництва та ін.

У підвищенні врожайності і поліпшенні якості кормових культур важлива роль належить добривам. Особливо чутливі до удобрення кормові та цукрові буряки. За дослідями Верхняцької дослідно-селекційної станції (Черкаська область), від внесення збалансованого мінерального удобрення ( $N_{70}P_{90}K_{80}$ ) урожайність кормових буряків у середньому за 6 років збільшилася на 70 ц/га, а від внесення 40 т гною і такої ж кількості мінеральних добрив - на 104 ц/га.

На зрошуваних землях у передових підприємствах зони Степу досягнуто такої середньої урожайності кормових культур: кукурудзи на силос – 600 ц/га, люцерни на зелений корм – 500, на сіно – 100-120, зеленої маси культурних пасовищ – 600, буряків – 700, кормових культур повторних посівів – 250-300 ц/га.

Кукурудзу на зелений корм доцільно вирощувати в суміші з суданською травою, а також з бобовими культурами - горохом, викою і соєю. На Верхняцькій дослідній станції в середньому за чотири роки урожайність кукурудзи чистого посіву становила 263 ц/га, суданської трави – 215 ц/га, а суміші кукурудзи з суданською травою – 347 ц/га, або майже на 32 % більше.

Застосування післяукісних посівів кукурудзи і суданської трави у господарствах лісостепової зони після збирання озимих культур на зелений корм дає можливість збільшити валовий збір зелених кормів з гектара на 80-130 %. Внаслідок застосування поверхневого поліпшення кормових угідь продуктивність їх збільшується в 1,5, а з внесенням добрив – у 2-3 рази. Високу економічну ефективність у зоні Степу показують багаторічні зрошувані культурні пасовища, які створюються на природних угіддях або орних землях, які окупляються за 2-3 роки. Кожен гектар культурного

пасовища замінює 4 га ріллі. На такій площі за будь-яких кліматичних умов отримують зелений корм для худоби.

### **Питання для перевірки знань**

1. Сутність кормової бази, види кормів, корми рослинного походження та їх групи.
2. Визначення потреби в кормах та розрахунок кормової площі.
3. Якими показниками визначається ефективність використання кормів?
4. Сучасний стан виробництва кормів.
5. Основні показники оцінки кормових культур.
6. Показники економічної ефективності кормових раціонів і типів годівлі тварин.
7. Економіка виробництва і використання комбікормів.
8. Економіка використання кормових добавок.
9. Основні шляхи зниження собівартості виробництва кормів.
10. Шляхи збільшення виробництва та покращення якості кормів.

## Розділ 5

### Економіка виробництва продукції тваринництва

#### Тема 22. Економіка скотарства

*22.1. Розвиток і розміщення виробництва продукції скотарства*

*22.2. Економічна ефективність виробництва продукції скотарства*

*22.3. Шляхи підвищення економічної ефективності виробництва продукції скотарства*

#### **22.1. Розвиток і розміщення виробництва продукції скотарства**

Скотарство є провідною галуззю тваринництва. Головними видами продукції скотарства є молоко та м'ясо. Вони відіграють важливу роль в забезпеченні продовольчої безпеки населення та завдяки біологічній цінності та корисності входять в щоденний раціон харчування людини. Молоко містить близько 120 дуже цінних компонентів, яких немає в інших продуктах харчування. Цінність яловичини і телятини зумовлена вмістом в них високоякісних білків і незамінних амінокислот, тому вони також є необхідним продуктом харчування людей. Відходи забою тварин та їх переробки використовуються в різних галузях промисловості.

Річна потреба людини за науково-обґрунтованими нормами харчування в молоці і молокопродуктах складає 405 кг, у тому числі 145 кг у свіжому вигляді. Фактичне споживання в 2014 році складало – 222,8 кг. За науково обґрунтованими нормами людина має споживати в середньому за рік близько 72 кг м'яса. У 2014 році на одного жителя країни в середньому споживалося 54,1 кг м'яса та м'ясних продуктів.

Молоко в раціоні харчування людини відіграє не тільки поживну, а й лікувальну дію. Це один з продуктів харчування, що має найбагатший та найрізноманітніший хімічний склад. В ньому міститься більше сотні різних корисних та біологічно цінних компонентів. Серед них – білкові компоненти (3,5 %), всі необхідні для життя людини амінокислоти та жири (3,5 %), вуглеводи (84,0 %), різні вітаміни, десятки ферментів, гормонів, цінних мінеральних компонентів (0,7 %). Так, в молоці містяться всі компоненти, потрібні для життєдіяльності організму, нормального росту та розвитку. Яловичина і телятина відзначаються високими смаковими якостями і користуються підвищеним попитом у населення. У раціоні людини на ці продукти має припадати 50 % загальної потреби в тваринному білку. В хімічному складі м'яса великої рогатої худоби середньої вгодованості 20,0 % білку, 10,7 % жиру, 68,3 % води та 1,0 % золи.

Сучасний стан розвитку галузі скотарства в Україні відрізняється багатьма особливостями. Зокрема, порівняно з іншими аграрно-розвинутими країнами, супроводжується негативними тенденціями, які охопили майже весь м'ясо-молочний підкомплекс.



Починаючи із 1990 року поголів'я ВРХ в Україні значно зменшилося. У 2014 році воно становило 3,9 млн голів порівняно із 24,6 млн голів у 1990 році (у 6,3 рази менше). В господарствах населення поголів'я ВРХ зменшилося на 27,3 %. На 100 га сільськогосподарських угідь поголів'я ВРХ скоротилося від 59,5 до 12,0 голів.

У цілому по країні виробляється близько 2,4 млн т м'яса у забійній масі. В загальній структурі виробництва м'яса у 2014 році 49,4 % становить м'ясо птиці, 31,5 % – свинина і 17,5 % – яловичина і телятина. Відзначається чітка тенденція скорочення виробництва яловичини і телятини та нарощування м'яса птиці.

Зменшення поголів'я ВРХ призвело до скорочення вирощування живої маси ВРХ. Вирощування худоби та птиці (у живій масі) складається із маси одержаного приплоду, приросту живої маси молодняку і худоби дорослої на відгодівлі та нагулі, за виключенням падежу молодняку і худоби на відгодівлі. Приплід включає живу масу (вагу) при народженні молодняку.

Обсяги вирощування живої маси ВРХ зменшилися у 2014 році порівняно із 1990 роком у 5 разів. Загалом на 100 га сільськогосподарських угідь у 1990 році було вирощено 78,2 ц живої маси тварин, а у 2014 році – 22,8 ц, що у 3,4 рази менше.

У 2014 році виробництво м'яса ВРХ (у забійній вазі) порівняно із 1990 роком скоротилося у 4,8 рази. Виробництво м'яса включає м'ясо всіх видів худоби та птиці, жир-сирець, харчові субпродукти по товарному і по внутрішньогосподарському забою худоби та птиці.

В усіх категоріях господарств на 1 січня 2013 року щільність поголів'я ВРХ на 100 га сільськогосподарських угідь становила 12,3 голови. Найвища щільність поголів'я у Івано-Франківській області – 39,5 голови, Закарпатській – 35,6, Чернівецькій – 25,5 і Волинській – 23,5, найнижча – у Запорізькій – 5,3, Дніпропетровській – 6,2.

У 2013 році в Україні склалися групи регіонів за обсягом вирощування великої рогатої худоби. *Перша група* – з високим рівнем виробництва від 5,7 до 6,5 % загального виробництва в Україні. До неї відносяться Львівська, Харківська, Івано-Франківська, Хмельницька, Вінницька області. *Друга і третя* група характеризуються середнім рівнем виробництва. До *четвертої* найнижчої по рівню вирощування великої рогатої худоби групи (менше 3 %) слід віднести Волинську, Дніпропетровську і Луганську області.

Поголів'я корів у 2013 році в усіх категоріях господарств України становило 2,3 млн голів порівняно із 8,4 млн голів у 1990 році (у 3,7 рази менше). На 100 га сільськогосподарських угідь поголів'я корів зменшилося від 20,3 до 6 голів.

Отже, найбільш поширене скотарство в Північно-Західному регіоні України, зокрема в Вінницькій, Житомирській, Львівській, Полтавській, Хмельницькій, Чернігівській областях. В Україні залежно від природних та економічних умов зони розрізняють молочне, м'ясне, м'ясо-молочне та молочно-м'ясне скотарство. Деякі сільськогосподарські підприємства спеціалізуються на вирощуванні племінного молодняку.

Спеціалізація та концентрація виробництва продукції скотарства, особливо в приміських зонах, дозволяє зосередити велику кількість тварин поблизу місць споживання продукції, а також більш ефективно використовувати наявні сільськогосподарські угіддя для виробництва кормів. Спеціалізовані господарства, розташовані поблизу міст та великих промислових центрів нашої країни переважно вирощують та утримують корів наступних порід: українська чорно-ряба, українська червоно-ряба, червона степова, червона польська молочного напрямку продуктивності; симентальська, лебединська, бура карпатська, сіра українська, пінцгау комбінованого напрямку продуктивності; українська, волинська, поліська м'ясного напрямку продуктивності.

Галузь скотарства не виконує своєї основної функції в умовах ринкової економіки – не задовольняє потреби населення в найцінніших продуктах харчування – якісному молоці та м'ясі. Головним чинниками ситуації, яка склалася щодо споживання населенням молочної та м'ясної продукції, є зменшення обсягів виробництва молока і м'яса в сільськогосподарських підприємствах України, що, в свою чергу, є наслідком скорочення чисельності ВРХ (табл. 22.1). Дані таблиці наявно відображують структурні зміни внаслідок трансформаційних і приватизаційних процесів, розвитку приватного підприємництва.

Таблиця 22.1

**Динаміка поголів'я великої рогатої худоби по категоріях господарств України (на кінець року, тис. голів)**

Рік	Всі категорії господарств		Сільськогосподарські підприємства		Господарства населення	
	ВРХ всього	в т. ч. корови	ВРХ всього	в т. ч. корови	ВРХ всього	в т. ч. корови
1990	24623,4	8378,2	21083,3	6191,6	3540,1	2186,6
2000	9423,7	4958,3	5037,3	1851,0	4386,4	3107,3
2005	6514,1	3635,1	2491,8	866,2	4022,3	2768,9
2006	6175,4	3346,7	2294,6	764,0	3880,8	2582,7
2007	5490,9	3095,9	1926,8	678,6	3564,1	2417,3
2008	5079,0	2856,3	1720,1	624,3	3358,9	2232,0
2009	4826,7	2736,5	1627,1	604,6	3199,6	2131,9
2010	4494,4	2631,2	1526,4	589,1	2968,0	2042,1
2011	4425,8	2582,2	1510,6	583,7	2915,2	1998,5
2012	4645,9	2554,3	1506,5	575,2	3139,4	1979,1
2013	4534,0	2508,8	1437,5	565,4	3096,5	1943,4
2013 у % до 1990	18,4	29,9	6,8	9,1	87,5	88,9
2013 в % до 2000	48,1	50,6	28,5	30,5	70,6	62,5
2013 в % до 2010	100,9	95,3	94,2	37,0	104,3	95,2
2013 в % до 2012	97,6	98,2	95,4	98,3	98,6	98,2

На початку аналізованого періоду основна частина тварин належала сільськогосподарським підприємствам (85,6 %, в тому числі корови 73,9 %), а

під кінець періоду ситуація принципово змінилася і основними виробниками молочної і м'ясної сировини стали господарства населення (62,8 %, в тому числі корови 77,2 %). Значні зміни відбулися не тільки в структурі власників ВРХ, а й в загальній її чисельності. Отже, в 2013 році по відношенню до 1990 чисельність ВРХ в усіх категоріях господарств зменшилась на 74,9 % за рахунок зменшення чисельності голів в сільськогосподарських підприємствах на 89,1 % та збільшення в господарствах населення на 9,6 %. Чисельність корів за аналізований період в усіх категоріях господарств знизилась на 60,1 %.

Скорочення чисельності ВРХ в Україні вплинуло на зменшення обсягів виробництва молока та м'яса (табл. 22.2).

Таблиця 22.2

### Динаміка виробництва молока та м'яса в Україні

Рік	Виробництво молока		Виробництво м'яса		Виробництво яловичини та телятини	
	Всього по Україні, тис. т	На одну особу, кг	Всього по Україні, тис. т	На одну особу, кг	Всього по Україні, тис. т	Питома вага яловичини і телятини в загальному виробництві м'яса, %
1990	24508,3	472,3	4357,8	84,0	1985,4	45,5
2000	12657,9	257,4	1662,8	33,8	754,3	45,4
2005	13714,4	291,1	1597,0	33,9	561,8	35,2
2006	13286,9	284,0	1723,2	36,8	567,4	32,9
2007	12262,1	263,6	1911,7	41,1	546,1	28,6
2008	11761,3	254,3	1905,9	41,2	479,7	25,2
2009	11609,6	252,1	1917,4	41,6	453,5	23,7
2010	11248,5	245,2	2059,0	44,9	427,7	20,8
2011	11086,0	242,5	2143,8	46,9	399,1	18,6
2012	11377,6	249,5	2209,6	48,5	388,5	17,6
2013	11488,2	252,5	2389,4	52,5	427,8	17,9
2013 в % до 1990	46,8	53,5	54,8	62,5	21,5	- 27,6
2013 в % до 2000	90,8	98,1	143,7	155,3	56,7	-27,5
2013 в % до 2010	102,1	103,0	116,0	116,9	100,0	-2,9
2013 в % до 2012	101,0	101,2	108,1	108,2	110,1	0,3

Отже, стан сучасного вітчизняного скотарства характеризується наступними тенденціями:

- скороченням кількості ВРХ, в тому числі продуктивного поголів'я, зниженням рівня селекційно-плеїнної роботи;
- зменшенням обсягів виробництва молока та м'яса;
- погіршенням якості м'ясної та молочної сировини;
- погіршенням збалансованого і повноцінного кормозабезпечення;

- збільшенням рівня яловості корів та підвищенням рівня захворюваності;
- погіршенням ветеринарно-медичного обслуговування тварин та матеріально-технічного забезпечення галузі;
- зниженням ефективності виробництва продукції.

## 22.2. Економічна ефективність виробництва продукції скотарства

Основним критерієм економічної ефективності виробництва продукції скотарства є максимальне виробництво основних її видів - м'яса і молока - сільськогосподарським підприємством з кожного гектару землі при мінімальних витратах живої та уречевленої в засобах виробництва праці на одиницю продукції.

Головним показником ефективності виробництва продукції скотарства є *рівень рентабельності*. Це відносний показник ефективності, що характеризує рівень розвитку галузі скотарства і визначається як відношення прибутку від реалізації 1 ц молока або м'яса великої рогатої худоби до їх собівартості. Рівень рентабельності виробництва даних видів продукції є високим, якщо і інші показники ефективності відображують високий рівень функціонування галузі.

Рівень рентабельності виробництва формується за рахунок двох основних показників - собівартості виробництва та ціни реалізації, які є її прямими чинниками. Різниця між собівартістю виробництва молока чи м'яса ВРХ та відпускнуою ціною їх продажу являє собою *прибуток від реалізації* того чи іншого виду продукції скотарства.

Прибуток від реалізації може бути розрахований на 1 ц продукції або на 1 голову худоби. *Прибуток від реалізації 1 ц* молока або м'яса ВРХ є різницею між повною собівартістю та ціною реалізації 1 ц продукції, а *прибуток на 1 голову худоби* розраховується шляхом ділення загального прибутку від реалізації молока або м'яса ВРХ на чисельність поголів'я.

*Загальний прибуток* підприємства від реалізації певного виду продукції скотарства знаходять як різницю між виручкою від реалізації та повними виробничими витратами на молоко або м'ясо ВРХ.

*Виручка від реалізації* (доход від реалізації) молока або м'яса ВРХ розраховується шляхом множення ціни реалізації 1 ц відповідного виду продукції скотарства на обсяг його реалізації.

*Загальні виробничі витрати* на виробництво продукції скотарства в структурі витрат у середньому становлять: оплата праці та відрахування на соціальні заходи (25-30 %); матеріальні витрати (70-80 %), в тому числі корми (50-60 %), засоби захисту тварин, паливно-мастильні матеріали, електроенергія та інші матеріальні витрати; амортизація; видатки на транспортування, зберігання і реалізацію; страхові платежі; позикові відсотки та інше. Відношення загальних витрат виробництва до кількості виробленого молока чи яловичини у центнерах називається *повною (комерційною) собівартістю 1 ц* відповідного виду продукції скотарства.

Собівартість 1 ц продукції скотарства, яка не включає транспортно-збутові витрати, називається *виробничою*. Розмір собівартості виробництва продукції скотарства залежить від якості і вартості кормів, засобів захисту тварин, робочої сили та інших витрат.

*Ціна реалізації 1 ц* молока чи яловичини встановлюється в залежності від собівартості 1 ц відповідного виду продукції скотарства. Як правило, в загальній структурі ціни собівартість 1 ц займає 75-80 %. В свою чергу розмір ціни реалізації встановлюється від якості, сортності молока та м'яса, рівня попиту переробників на молочну та м'ясну сировину, кількості пропонованої продукції скотарства на ринку, розміщення сировинної зони та інших факторів.

В ринкових умовах господарювання важливе значення відіграють такі показники ефективності, як *рівень товарності* виробленої продукції, *рентабельність продажу* молока, м'яса ВРХ. Рівень товарності молока визначається як відношення реалізованої продукції до виробленої і вимірюється у відсотках. Рівень товарності м'яса ВРХ розраховувати недоцільно у зв'язку із специфікою галузі.

Показник *рентабельності продажу* показує, яка питома вага прибутку в загальній сумі грошової виручки від реалізації продукції. Рівень показника рентабельності продажу з його підвищенням характеризує зміцнення економічного стану підприємства та цінову конкурентоспроможність товару. Даний показник потрібно розраховувати по кожному виду товарної продукції як відношення прибутку від реалізації 1 ц молока або м'яса великої рогатої худоби до їх ціни реалізації.

Також до показників, які характеризують ефективність використання ресурсів на виробництво продукції скотарства, відносять:

- середньорічний надій молока та приріст живої ваги ВРХ (характеризує ефективність використання наявного поголів'я ВРХ, в тому числі корів), розраховується шляхом ділення річної валової кількості отриманого молока чи валового приросту живої ваги ВРХ на чисельність корів або ВРХ підприємства, регіону, країни тощо;

- виробництво молока та м'яса ВРХ на 100 га сільськогосподарських угідь (характеризує ефективність використання продуктивного земельного фонду), розраховується шляхом ділення річної валової кількості отриманого молока чи м'яса на розмір сільськогосподарських угідь певної територіальної одиниці у гектарах та множенням на 100;

- витрати праці на виробництво 1 ц молока та 1 ц приросту ВРХ (характеризує ефективність використання трудових ресурсів), розраховується шляхом відношення загальної кількості прямих витрат праці на виробництво молока чи приросту ВРХ до валового виробництва відповідного виду продукції скотарства у центнерах;

- витрати кормів на виробництво 1 ц молока, 1 ц приросту ВРХ та на одну голову худоби (характеризує ефективність використання основних матеріальних витрат скотарства – кормів), розраховується шляхом

відношення загальної кількості кормів, в тому числі концентрованих, до валового виробництва молока та приросту ВРХ в центнерах, а також чисельності ВРХ відповідно.

Позитивними тенденціями у підвищенні економічної ефективності продукції скотарства є підвищення технологічних показників ефективності виробництва (табл. 22.3).

Таблиця 22.3

**Економічна ефективність виробництва продукції скотарства у сільськогосподарських підприємствах України**

Показник	Рік			
	2005	2010	2012	2013
Середній удій молока від однієї корови, кг	2952	3975	4676	4827
Середньодобовий приріст великої рогатої худоби на вирощуванні, відгодівлі та нагулі, г	392	461	504	508
Середня жива вага тварин, проданих переробним підприємствам	304	345	369	373
Витрати кормів, ц к. од.:				
- на 1 ц молока	1,31	1,18	1,09	1,06
- на 1 ц приросту ВРХ	15,89	15,99	15,52	14,97
- на 1 умовну голову ВРХ	30,15	26,73	26,78	25,60
Рівень товарності молока і молочних продуктів, %	77,6	85,4	86,9	91,9
Виробнича собівартість 1 ц молока, грн	83,11	199,64	242,63	272,54
Виробнича собівартість 1 ц приросту ВРХ	791,32	1658,69	2056,63	2198,24
Повна собівартість 1 ц молока, грн	92,08	228,85	266,52	304,25
Повна собівартість 1 ц м'яса ВРХ	720,99	1390,04	1754,86	1857,58
Ціна реалізації 1 ц молока, грн	103,34	269,55	304,2	345,75
Ціна реалізації 1 ц м'яса ВРХ	540,61	898,04	1236,94	1053,70
Прибуток від реалізації 1 ц молока, грн	11,26	40,7	37,68	41,5
Прибуток від реалізації 1 ц м'яса ВРХ, грн	-180,38	-492,0	-517,92	-803,88
Рівень рентабельності виробництва молока, %	12,2	17,9	2,3	13,6
Рівень рентабельності виробництва м'яса ВРХ, %	-25,0	-35,9	-29,5	-43,3

Так, середньорічний надій від однієї корови у сільськогосподарських підприємствах з 2005 по 2013 рік зріс на 63,5 %, середньодобовий приріст великої рогатої худоби на вирощуванні, відгодівлі та нагулі – на 29,6 %. Проте відповідного зростання рівня рентабельності виробництва молока та яловичини не спостерігалось як по країні, так і на регіональному рівні. Це можна пояснити, в першу чергу, занадто швидким скороченням поголів'я худоби, а також наявністю існуючого цінового чиннику, що не задовольняє інтереси виробників і споживачів (високі виробничі витрати та низькі відпускні ціни). Слід відмітити, що серед продукції скотарства особливо неефективним є виробництво яловичини і телятини в країні.

Виробництво м'яса ВРХ у сільськогосподарських підприємствах жодного року не було прибутковим. На фоні загальної збитковості виробництва м'яса великої рогатої худоби (-24,8 %) склалася регіональна диференціація економічних показників виробництва і реалізації продукції. У Степу рівень збитковості становив 29,8 %, Лісостепу – 24,6 %, Поліссі – 20,9%. Найвища збитковість у Закарпатській області (-34,0 %),

Дніпропетровській (-32,4 %), нижча – у Тернопільській (-10,9 %), Вінницькій (-12,6 %), Рівненській (-14,1 %) областях.

Стабілізація цін на ринку молока і зменшення диспаритету цін дало змогу у 2005, 2007 і 2008 р. і особливо у 2010 і 2011 роках одержати прибуток у виробництві молока. На фоні загальної прибутковості виробництва молока (18,5 %) склалася регіональна диференціація економічних показників виробництва і реалізації продукції. У Степу рівень рентабельності становив 11,2 %, Лісостепу 20,1 %, Поліссі 21,3 %. Вища прибутковість склалася у Волинській (34,8 %), Львівській (23,6 %), Херсонській (22,5 %), Черкаській (20,5 %) і Хмельницькій (20,3 %) областях. Нижча – у Луганській (9,1 %), Запорізькій (6,6 %), Закарпатській (0,5 %) областях. Збиткове виробництво у Чернівецькій області – 2,5 %.

Ринок яловичини і телятини є найбільш проблемним в Україні. Виробництво яловичини сконцентроване майже на  $\frac{3}{4}$  в господарствах населення. Розвиток галузі та відкриття нових ринків для експорту м'яса та м'ясопродуктів вітчизняними виробниками є стратегічним питанням. Тому важливим є отримання квоти на експорт у ЄС на рівні 12 тис тонн/рік. Але для цього існують перепони: виробництво яловичини і телятини ще не пройшли процедур сертифікації їхніх виробництв інспекціями відповідних служб ЄС; існування нетарифних бар'єрів (санітарні, фітосанітарні заходи, технічні заходи).

У рамках створення вільної торгівлі між Україною та ЄС визначено безмитну тарифну квоту на експорт до ЄС молока, вершків, згущеного молока та йогуртів – 8 тис. т на рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 10 тис. т/рік; сухого молока – 1,5 тис т на рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 5 тис. т; вершкового масла та молочної пасти – відповідно 1,5 і 3 тис. т. У межах визначених квот на молочні товари при нульовій митній ставці Україна зможе переорієнтувати експортні потоки молочної продукції до ЄС, які надходили раніше до Російської Федерації.

Експорт українських молочних продуктів до ЄС буде зростати при умові гарантування якості та безпечності продукції до рівня вимог європейських стандартів. Рівень захисту ринку ЄС санітарними та фітосанітарними заходами контролю є одним із найвищих у світі. Контроль за безпечністю харчових продуктів охоплює весь продовольчий ланцюг – від здоров'я рослин та тварин до маркування харчових продуктів. Тому задовольнити вимоги ЄС вітчизняні виробники та експортери можуть лише при забезпеченні безпечності та стандартів якості продукції і відповідним чином її сертифікації.

### **22.3. Шляхи підвищення економічної ефективності виробництва продукції скотарства**

Розв'язання проблеми зменшення виробництва продукції скотарства потребує спрямування зусиль держави на відродження галузі на державному і регіональному рівні. Стратегія відродження повинна будуватися на створенні економічного інтересу в розширеному відтворенні товаровиробників сільськогосподарської і переробної мережі та передбачати

повне задоволення потреб споживачів в якійсній продукції скотарства. Її реалізація можлива тільки за умов абсолютної підтримки галузі скотарства державою. Основними шляхами підвищення економічної ефективності виробництва продукції скотарства є:

**Внутрішні:**

- інтенсифікація скотарства на основі досягнень науково-технічного прогресу, спеціалізація і концентрація виробництва продукції, впровадження інтенсивних технологій та раціональних форм організації виробництва;
- покращення породно-племінного складу тварин, придатних для промислової технології утримання;
- покращення селекційно-племінної роботи та організації повноцінної і збалансованої годівлі тварин;
- застосування прогресивних ресурсозберігаючих технологій виробництва молока;
- поліпшення якості молока, посилення контролю за якістю;
- економія матеріальних затрат за рахунок раціонального використання матеріально-технічних ресурсів, покращення рівня господарювання;
- зменшення затрат праці шляхом механізації трудомістких робіт, кращого матеріального стимулювання тваринників;
- удосконалення організації виробництва і управління;
- удосконалення обліку і звітності, розрахунку витрат на основі їх оптимізації;
- зменшення витрат молока на виробничі потреби (випоювання телят і поросят) до рівня науково обґрунтованих норм годівлі; та використання у годівлі молодняку тварин повноцінних заміників незбираного молока тощо.

**Зовнішні:**

- вирішення питання ціноутворення і державної підтримки виробників молока в плані поліпшення селекційно-племінної роботи, введення дотацій на молоко і запровадження мінімальних закупівельних цін, які повинні відшкодовувати середньогалузеві нормативні витрати та забезпечувати мінімальний прибуток товаровиробнику. Розв'язанню цих та інших питань мають сприяти Закон України «Про молоко і молочні продукти» і Закон України «Про державну підтримку сільського господарства»;

- створення обслуговуючих молочарських кооперативів, особливо для власників особистих селянських господарств, що дозволить підвищити якість молочної продукції, швидко доставку її до переробних підприємств.

Досягнення прибутковості в галузі скотарства потребує реалізації внутрішніх резервів підвищення економічної ефективності виробництва продукції, спрямованих на збільшення обсягу виробництва і продуктивності праці, поліпшення якості продукції, зростання ціни реалізації продукції та зниження її собівартості. У сучасних умовах господарювання сільськогосподарських виробників молочної, м'ясної та комбінованої



спеціалізації для підвищення економічної ефективності доречно застосовувати наступні заходи.

По-перше, сьогодні на підприємствах безумовно важливим є підвищення продуктивності тварин і поліпшення якості молока та м'яса шляхом збалансованої годівлі та застосування біологічно активних, стимулюючих продуктивність компонентів при годівлі. За розрахунками фахівців через низьку якість кормів та незбалансованість раціонів недотримується 20,0-30,0 % продукції.

З огляду на це доцільно при годівлі тварин використовувати такі біологічно активні препарати, як ліпрот с/г-9, який багатий незамінними амінокислотами, вітамінами групи В, макро- і мікроелементами, сирим жиром, протеїном та не містить антибіотиків і хіміостимулянтів; кормові дріжджі, що є джерелом повноцінного білку, вітамінів групи В і мінеральних компонентів, їх застосування не тільки підвищує надої, а й зменшує витрати кормів на 10,0-15,0 % та забезпечує зниження падежу молодняка; дефторирований фосфат, використання якого забезпечує усунення дефіциту калію та фосфору на 100 %, забезпечує нормалізацію обміну речовин в організмі та підвищує надої; премікси та інші біологічно активні добавки, які сприяють нормалізації годівлі та підвищенню надоїв молока у корів.

Отже, встановлення раціональної структури раціонів годівлі і кормовиробництва є суттєвим резервом росту продуктивності та зниження собівартості продукції. Водночас це є важливим чинником підвищення якості продукції та, як наслідок, зростання ціни реалізації за рахунок підвищення сортності.

По-друге, з метою повнішого завантаження виробничих потужностей підприємств необхідно створити повноцінну ресурсну базу, яка передбачає: доведення чисельності поголів'я тварин до максимально можливого рівня його концентрації в господарстві, покращення їх племінного, породного і вікового складу та зменшення відсотка їх яловості, оскільки надої молока у яловок приблизно вдвічі менше, ніж у розтєлившихся корів, створення безперебійної ефективної системи якісного кормозабезпечення та санітарно-гігієнічного обслуговування тварин, організація механізованих і автоматизованих процесів виробництва з використанням висококваліфікованої робочої сили та створення матеріальних і моральних стимулів підвищення продуктивності праці персоналу.

Наступним резервом є зменшення транспортних витрат на одиницю продукції. У м'ясо-молочному підкомплексі це є вагомим критерієм впливу на зміну собівартості 1 ц продукції. Зменшення витрат на транспортування більш ефективно при використанні більш потужних вантажівок, навіть на великі відстані, ніж при використанні менш вантажопідйомних на менші відстані. Економія витрат забезпечується в 1,5-2,5 рази, в залежності від потужності автомобіля. Одним з найбільш прогресивних способів зменшення транспортних витрат є підвищення завантаження двигуна автомобіля шляхом застосування потужних причепів.

Для зменшення собівартості виробництва продукції також доцільно застосовувати на підприємствах енергоощадні та ресурсозберігаючі технології виробництва. Заміна застарілих, зношених і енерговитратних технологій дозволяє полегшити працю, підвищити продуктивність праці та звести до мінімуму енерговитрати. Затрати енергії при виконанні традиційних технологічних операцій за різних рівнів комплексної механізації та автоматизації відрізняються. Так, в сільськогосподарських підприємствах застарілого типу на початку 1990-х років витрати енергії були вище в середньому на 62,3-76,5 кДж/хв, ніж при використанні більш сучасних технологій, а витрати енергії на голову ВРХ за 1 добу були вище в 3,8-4,5 рази, на 1 ц молока – в 2,5-3,8 рази, витрати праці на 1 голову – в 1,5-2,5.

Одним із шляхів підвищення ефективності виробництва молока та м'яса можна запропонувати стратегію розвитку сільськогосподарських підприємств, побудовану на інтенсифікації та підвищенні рівня молочної, м'ясної та комбінованої скотарської спеціалізації і концентрації. Таким чином, забезпечення високої ефективності виробництва продукції скотарства можна досягти за рахунок використання внутрішніх резервів підприємств, спрямованих на зменшення виробничих витрат та збільшення обсягів виробництва молока та м'яса. Але використання можливостей, пов'язаних із підвищенням економічної ефективності виробництва повинно відбуватися, з одного боку, із забезпеченням бажаного рівня рентабельності підприємств, а з іншого з урахуванням платоспроможного попиту і достатку населення, яке його формує.

### **Питання для перевірки знань**

1. Народногосподарське значення та розміщення галузі скотарства.
2. Сучасний стан та основні тенденції розвитку галузі.
3. Динаміка виробництва молока і м'яса ВРХ.
4. Сучасний стан споживання молока та м'яса в Україні.
5. Державна програма розвитку галузі скотарства.
6. Розвиток скотарського підкомплексу в контексті членства України в СОТ.
7. Економічна ефективність виробництва продукції скотарства та показники, що її характеризують.
8. Методика розрахунку показників економічної ефективності виробництва продукції скотарства.
9. Основні шляхи підвищення економічної ефективності виробництва продукції скотарства.

## **Тема 23. Економіка свинарства**

**23.1. Народногосподарське значення, розміщення і стан розвитку свинарства**

**23.2. Ефективність виробництва продукції свинарства**

**23.3. Шляхи підвищення ефективності виробництва продукції свинарства**

### **23.1. Народногосподарське значення, розміщення і стан розвитку свинарства**

Свинарство – одна із найбільш продуктивних і скороспілих галузей тваринництва. Основна продукція свинарства – це м'ясо і сало, які є важливими продуктами для харчування населення. В Україні існує значний попит на продукцію свинарства. Шкури та інші відходи переробної промисловості використовують як сировину для виробництва в легкій промисловості. Свинина є основою світового м'ясного балансу. На неї припадає близько 39 % валового виробництва м'яса, а в деяких країнах – майже 60-80 % загального його виробництва.

Свині найбільш багатоплідні. При правильному їх утриманні і годівлі в середньому за один опорос можна одержати 10-14 поросят. Період поросності триває 116-118 днів. При правильній організації виробництва і ранньому відлученні поросят від свиноматки можна одержати 2,2-2,3 опороси за рік. Враховуючи нетривалий період поросності, у 12-13 місяців від свинок можна одержати перший приплід. Практично від кожної свиноматки можна одержувати кожен рік до 30 поросят або три тони м'яса свинини. У 7-8 місяців вагу свиней доводять до 100-110 кг і реалізують на м'ясо. Забійний вихід свинини становить 70-80 %, а великої рогатої худоби – 50-60 %. На 1 кг приросту живої маси при м'ясній відгодівлі свиней витрачається 4,0-4,5 к. од., а на велику рогату худобу – 8-10 к. од.

У м'ясному балансі України частка виробництва свинини у 2013 році становила 31,3 %, що свідчить про важливу роль свинарства в організації раціонального харчування населення. За обсягом виробництва і споживання свинина займає друге місце після м'яса птиці. За розрахунками Інституту аграрної економіки України, частку свинини в структурі м'ясного балансу можна довести до 40-45 %.

Процес різкого скорочення поголів'я свиней в Україні розпочався з 1990 року (табл. 23.1). Особливо великим спад поголів'я свиней виявився у період з 1991 по 2001 роки. Зростання відбулося у 2001 і 2002 роках. Наступна хвиля зменшення поголів'я свиней сталася у 2007 і 2008 роках. Потім було зростання поголів'я – у 2009, 2010 і 2011 р. – зменшення, а у 2012 р. – знову зростання поголів'я свиней.

У 2013 році порівняно з 1990 роком в країні в усіх категоріях господарств поголів'я свиней зменшилося з 19,4 млн гол. до 7,9 млн гол., тобто майже у 2,5 рази, в сільськогосподарських підприємствах із 14,1 млн

гол. до 3,9 млн гол. (в 3,6 рази), у господарствах населення з 5,4 млн гол. до 4,0 млн гол. (на 24,5 %).

Таблиця 23.1

**Динаміка поголів'я і виробництва м'яса свиней у всіх категоріях господарств України**

Роки	Усі категорії господарств		Сільськогосподарські підприємства		Господарства населення	
	Поголів'я, тис. гол.	Виробництво м'яса, тис. т	Поголів'я, тис. гол.	Виробництво м'яса, тис. т	Поголів'я, тис. гол.	Виробництво м'яса, тис. т
1990	19426,9	1576,3	14071,2	893,7	5355,7	682,6
2000	7652,3	675,9	2414,4	91,4	5237,9	584,5
2005	7052,8	493,7	2602,4	111,3	4450,4	382,4
2006	8055,0	526,1	3257,4	162,5	4797,6	363,6
2007	7019,9	634,7	2869,5	222,1	4150,4	412,6
2008	6526,0	589,9	2730,9	211,3	3795,1	378,6
2009	7576,6	526,5	3307,9	207,1	4268,7	319,4
2010	7960,4	631,2	3625,2	255,9	4335,2	375,3
2011	7373,2	704,4	3319,2	305,1	4054,0	399,3
2012	7576,7	700,8	3556,9	303,8	4019,8	397,0
2013	7922,2	748,3	3878,9	362,3	4043,3	386,0
2013 у % до 1990	40,8	47,5	27,6	40,5	75,5	56,5
2013 в % до 2000	103,5	110,7	160,7	у 4 рази	77,2	66,0
2013 в % до 2010	99,5	118,6	107,0	141,6	93,3	102,9
2013 в % до 2012	104,6	106,8	109,1	119,3	100,6	97,2

У 2013 р. порівняно із 2012 роком поголів'я свиней збільшилося на 4,6% і на кінець року становило 7922,2 тис. голів, у т. ч. у сільськогосподарських підприємствах – на 9,1 % (3878,9 тис. голів), у господарствах населення – на 0,6 % (4043,3 тис. голів). Господарства населення виявилися своєрідним стабілізатором у збереженні поголів'я свиней.

Разом зі скороченням поголів'я свиней зменшилися і обсяги виробництва м'яса свиней. Так в 1990 році в усіх господарствах було вироблено 1576,3 тис. т м'яса свиней, а в 2013 році – 748,3 тис. т. Це на 52,5% менше порівняно з 1990 роком.

Свинарство розвивається в усіх регіонах України, найінтенсивніше в господарствах лісостепової та степової зон. Найбільше свиней утримують в господарствах Вінницької, Дніпропетровської, Донецької, Київської, Одеської та Черкаської областей. Рівень розвитку свинарства найповніше

характеризується щільністю поголів'я в розрахунку на 100 га ріллі. Він розраховується:

$$\text{Щ} = \frac{\text{П}}{\text{S}_p} \times 100 \text{ га ріллі,}$$

де Щ – щільність поголів'я свиней на 100 га ріллі;

П – поголів'я свиней, гол;

S<sub>p</sub> – площа ріллі, га.

Щільність поголів'я свиней на 100 га ріллі станом на 1.01.2013 р. в усіх категоріях господарств становить 24,3 голови, у тому числі в сільськогосподарських підприємствах – 18,5 і господарствах населення – 33,7 голови. У зоні Степу – 17,7, Лісостепу – 26,5 і Полісся – 39,2 голови.

За останні роки в Україні склалися групи регіонів з виробництва м'яса свиней. *Перша група* – з високим рівнем виробництва м'яса свиней від 4,9-8,9 % загального виробництва в Україні. До неї відносяться Дніпропетровська – 8,0, Київська – 7,6, АР Крим – 5,5, Вінницька – 5,7, Запорізька – 5,4, Волинська – 5,1, Черкаська – 4,9 та Івано-Франківська – 4,6 % виробництва м'яса свиней.

До *другої групи* з середнім рівнем виробництва від 3,3 до 4,3 % виробництва в Україні можна віднести Львівську – 4,3 %, Херсонську – 4,1, Харківську – 4,0, Житомирську – 3,6, Одеську – 3,6, Полтавську – 3,4, Вінницьку і Закарпатську – по 3,3 %, а також Чернівецьку і Кіровоградську – по 2,9 % виробництва живої маси свиней в Україні.

До *третьої групи* з нижчесереднім рівнем виробництва – від 1,5 до 2,8% загального виробництва в Україні відносяться Рівненська і Тернопільська – по 2,8 %, Хмельницька – 2,1, Сумська – 1,9, Чернігівська – 1,8, Миколаївська – 1,6 та Луганська – 1,5 % .

В сільськогосподарських підприємствах ведуть роботу по поліпшенню породного складу свиней. Більшість свиней, яких розводять в степовій зоні України, таких як велика біла (86,8 %), українська м'ясна (3,5%), миргородська (1,5 %), українська степова біла (2,9 %), ландрас (1,13%), дюррок (0,23 %) та інші відносяться до м'ясо-сального напрямку продуктивності. У цих порід частка жиру в тушах 35-40 %, а товщина шпику – 10-15 мм.

До м'ясних порід відносять імпортні (ландрас, друк) та вітчизняні (українська м'ясна). Частка їх у породному складі свиней степової зони поки що невелика – 2 %, але в перспективі вони будуть домінувати. Частка жиру в їхніх тушах – 30 %, товщина шпику – 4 мм.

Напрямок спеціалізації свинарства визначається типом відгодівлі свиней. Основні типи відгодівлі – це м'ясний, беконний та сальний. В основному переважає м'ясний тип відгодівлі. На м'ясну відгодівлю ставлять молодняк у віці 3-4 місяців, а при інтенсивній відгодівлі і раніше. Відгодівля завершується в 6-8 місяців, при досягненні маси тварин 100-110 кг. При

інтенсивній м'ясній відгодівлі за добу одержують 600-700 г. приросту живої маси, а витрати корму на 1 кг приросту становлять 4,5-5,5 корм. од.

При беконній відгодівлі використовують молодняк скороспілих порід – великої білої, ландрас, естонської беконної та їхніх помісей. На відгодівлю становлять молодняк у віці 3-х місяців, жива маса якого 25-30 кг. Завершується відгодівля у віці 6-7 місяців, коли маса тварин досягає 90-100 кг і товщина шпигу не більше 4 см. Для цього потрібна збалансована та нормована годівля молодняку повноцінними кормами.

Галузь свинарства розміщується в господарствах різних виробничих типів. Найкраще розвивається свинарство в спеціалізованих господарствах. За характером внутрішньогалузевої спеціалізації господарства діляться на племінні та товарні. Племінні господарства займаються вирощуванням високоякісних тварин для реалізації їх господарствам на розплід для відновлення і підтримання на відповідному рівні племінних якостей поголів'я свиней. Товарні свинарські господарства за своєю спеціалізацією діляться на такі типи: 1) репродукторні, які вирощують молодняк свиней до 3-4 місяців для реалізації господарствам на відгодівлю; 2) відгодівельні, які вирощують молодняк, закуплений у господарствах – репродукторах; 3) господарства з закінченим циклом виробництва, де здійснюють відтворення молодняка свиней і його відгодівлю.

### **23.2. Ефективність виробництва продукції свинарства**

Нині особливої актуальності набуває проблема правильного визначення економічної ефективності виробництва свинини за допомогою критеріїв та економічних показників. У науковому розумінні критерій – це якість, властивість ефективності, що відображає найістотнішу суть, тобто є основним принципом оцінки. Економічні ж показники ефективності характеризують її з кількісного боку. Ефективність свинарства залежить від економії живої та уречевленої праці на одиницю продукції.

При визначенні показників економічної ефективності виробництва свинини в господарствах необхідно враховувати діючі форми обліку і звітності. У галузі свинарства на сільськогосподарських підприємствах облік ведеться по двох групах: основне стадо свиней (з поросятами до відлучення) і свині на вирощуванні і відгодівлі.

Економічна ефективність свинарства характеризується системою натуральних та вартісних показників.

Продуктивність свиней – це вихід продукції з розрахунку на одну голову тварин за певний період часу – добу, рік. Її визначають як відношення обсягу продукції в натуральному виразі до кількості тварин, які фактично дають продукцію. Показниками продуктивності свиней є середньодобовий приріст тварин на вирощуванні та відгодівлі, середній обсяг виробництва (вирощування) тварин з розрахунку на свиноматку або середньорічну голову свиней.

Середньодобовий приріст свиней розраховується за формулою:

$$ПР_{сд} = \frac{ВП_p}{КД},$$

де  $ПР_{сд}$  – середньодобовий приріст, г;  
 $ВП_p$  – валовий (загальний) приріст свиней на вирощуванні та відгодівлі, ц;  
 $КД$  – кількість кормо-днів.

Кормо-день – це кількість днів, коли тварина була на вирощуванні та відгодівлі.

Валовий приріст свиней на вирощуванні та відгодівлі визначають відніманням від маси тварини, яку знімають з відгодівлі та вирощування, маси тварини при постановці її на вирощування та відгодівлю.

$$ВП_p = M_B - M_{п},$$

де  $ВП_p$  – валовий (загальний) приріст свиней, кг;  
 $M_B$  – маса тварини, яку знімають з вирощування та відгодівлі, кг;  
 $M_{п}$  – маса тварини при постановці її вирощування та відгодівлю.

$$СО_{бв} = \frac{ВПС}{КТ},$$

де  $СО_{бв}$  – середній обсяг виробництва свинини на одну голову свиней, кг;  
 $ВПС$  – виробництво продукції свинини (у забійній вазі), кг;  
 $КТ$  – кількість тварин на початок року, гол.

Середньорічний приріст свиней розраховується за формулою:

$$ПР_{ср} = \frac{ВП_p}{КТ},$$

де  $ПР_{ср}$  – середньорічний приріст, кг;  
 $ВП_p$  – валовий (загальний) приріст свиней на вирощуванні та відгодівлі, кг;  
 $КТ$  – кількість свиней на вирощуванні та відгодівлі, гол.

М'ясна продуктивність свиней характеризується середньою живою і забійною масою однієї голови, показниками вгодованості тварин, приростом молодняку і приростом дорослих свиней на відгодівлі. При аналізі також використовують показник виходу продукції відносно живої маси тварин на початок року. Середню масу однієї голови тварини визначають за видами і статеві-віковими групами діленням їх загальної маси на кількість голів у групі.

$$СМ = \frac{М}{КТ},$$

де  $СМ$  – середня жива маса однієї голови свиней, кг;

М – загальна маса тварин, кг;  
КТ – кількість тварин у групі, гол.

Забійну масу обчислюють з урахуванням субпродуктів (серце, нирки, язик, печінка тощо) і без них. Відповідно до рекомендованих статистичними органами нормативних коефіцієнтів співвідношення забійної маси свиней без субпродуктів становить 66 %, а з субпродуктами – 76 %.

Середній вихід поросят на одну свиноматку розраховується за формулою:

$$\text{СВП} = \frac{\text{КП}}{\text{КС}},$$

де СВП – середній вихід поросят на одну свиноматку, гол;  
КП – кількість поросят у 2-х місячному віці, гол;  
КС – кількість свиноматок, гол.

Витрата кормів у кормових одиницях на 1 ц приросту живої маси розраховується за формулою:

$$\text{ВК} = \frac{\text{ЗКК}}{\text{ПЖМ}},$$

де ВК – витрата корму на 1 ц приросту живої маси, корм. од.;  
ЗКК – загальна кількість корму затраченого на приріст свиней, корм. од.;  
ПЖМ – загальний приріст живої маси свиней, ц.

Продуктивність праці – це здатність конкретної праці створювати певну кількість продукції за одиницю робочого часу. Продуктивність праці в галузі свинарства характеризується прямими та непрямыми показниками. До прямих показників відносять:

- виробництво приросту живої маси свиней в натуральному виразі з розрахунку на 1 люд.-год.:

$$\text{В} = \frac{\text{П}_{\text{жм}}}{\text{Т}},$$

де В – виробництво приросту маси свиней в розрахунку на 1 люд.-год., ц;  
 $\text{П}_{\text{жм}}$  – приріст живої маси свиней, ц;  
Т – трудовитрати в люд.-год.

- прямі затрати праці на виробництво 1 ц продукції свинарства:

$$\text{Т} = \frac{\text{Т}}{\text{ОбП}},$$

де Т – трудомісткість 1 ц продукції, люд.-год.;



T – трудовитрати в годинах, люд.-год.;  
ОбП – обсяг виробленої продукції.

До непрямих показників продуктивності праці в галузі свинарства відносять:

- затрати праці на 1 голову свиней, люд.-год.:

$$T = \frac{ЗТ}{К},$$

де T – затрати праці на 1 голову свиней, люд.-год.;  
ЗТ – загальні затрати праці по свинарству, люд.-год.;  
К – поголів'я свиней, гол.

- навантаження поголів'я свиней на одного середньорічного працівника галузі свинарства:

$$H = \frac{К}{P_{cp}},$$

де H – навантаження поголів'я свиней на одного середньорічного працівника галузі свинарства, гол.;  
К – поголів'я свиней, гол.;  
P<sub>cp</sub> – середньорічна чисельність працівників, зайнятих в галузі свинарства, чол.

Собівартість продукції – це показник ефективності кінцевих результатів господарювання, де акумулюються рівень організації виробничих процесів, ступінь інтенсифікації та використання виробничого потенціалу. В свинарстві визначають собівартість 1 ц приросту живої маси свиней, собівартість 1 ц живої маси та собівартість реалізованої продукції.

Собівартість 1 ц приросту живої маси свиней формується під впливом двох основних факторів – витрат виробництва на 1 тварину та її продуктивності. Її розраховують діленням витрат, які віднесені на вирощування свиней, на величину приросту живої маси свиней:

$$C_{пр} = \frac{В}{P_{жм}},$$

де C<sub>пр</sub> – собівартість 1 ц приросту живої маси свиней, грн;  
В – витрати, які віднесені на вирощування свиней, грн;  
P<sub>жм</sub> – загальний приріст живої маси свиней, ц.

Живу масу приросту свиней визначають наступним методом: до живої маси тварин на кінець року додають живу масу тварин, які вибули протягом року, включаючи загиблих тварин. Від одержаного результату віднімають

живу масу приплоду і поголів'я свиней, що надійшло на вирощування і відгодівлю протягом року, а також живу масу поголів'я на початок року.

Для обчислення собівартості живої маси свиней треба визначити загальну суму витрат на поголів'я свиней, які включають приріст живої маси тварин у звітному році, балансову вартість поголів'я свиней на початок року, а також вартість свиней та їхнього приплоду, що надішли в поточному році (без вартості загиблих тварин в оцінці на початок року).

Жива маса свиней визначається як сума живої маси свиней на кінець року і живої маси свиней, які вибули протягом року (без маси загиблих тварин). Собівартість 1 ц живої маси свиней обчислюють діленням загальної суми витрат по свинопоголів'ю на величину живої маси цього поголів'я:

$$C_{\text{жм}} = \frac{B}{\text{ЖМ}},$$

де  $C_{\text{жм}}$  – собівартість 1 ц живої маси, грн;

$B$  – загальна сума витрат по свинарству, грн;

$\text{ЖМ}$  – жива маса поголів'я свиней, ц.

Ціна реалізації – це грошовий вираз вартості проданої свинини. Середню ціну реалізації визначають діленням виручки від реалізації продукції на кількість проданої продукції:

$$C_p = \frac{B_p}{P_{\text{п}}},$$

де  $C_p$  – середня ціна реалізації, грн;

$B_p$  – виручка від реалізації, грн;

$P_{\text{п}}$  – кількість реалізованої продукції, ц.

Рівень рентабельності – це показник економічної ефективності виробництва свинини, в якому відбиваються результати затрат не тільки живої, а й уречевленої праці, якість реалізованої продукції (через ціну), рівень організації виробництва, управлінням ним, прибутковість або збитковість галузі свинарства. Рівень рентабельності виробництва свинини формується під впливом двох факторів: повної собівартості 1 ц живої маси реалізованого поголів'я та рівня реалізаційних цін. Рівень рентабельності реалізованої продукції визначається відношенням одержаного прибутку по галузі свинарства до собівартості реалізованої продукції свинарства. Він обчислюється у відсотках за формулою:

$$P_p = \frac{\Pi}{C_p} \times 100,$$

де  $P_p$  – рівень рентабельності, %;

$\Pi$  – прибуток від реалізації продукції свинарства, грн;

$C_p$  – собівартість реалізованої продукції, грн.

Прибуток визначається відніманням від виручки від реалізації продукції свинарства собівартості реалізованої продукції галузі:

$$\Pi = V_p - C_p,$$

де  $\Pi$  – прибуток від реалізації продукції свинарства, грн;

$V_p$  – виручка від реалізації, грн;

$C_p$  – собівартість реалізованої продукції, грн.

Рівень економічної ефективності в сільськогосподарських підприємствах, господарствах населення та фермерських господарствах різниться. У більшості господарств свинарство ведеться при низькому рівні інтенсивності, а часто і на екстенсивній основі. В результаті продуктивність свиней і ефективність використання кормів залишаються низькими (табл. 23.2).

Таблиця 23.2

**Ефективність виробництва свинини в сільськогосподарських підприємствах України**

Показники	Роки						2013 р. в %	
	1990	2000	2010	2011	2012	2013	1990	2010
Поголів'я свиней, тис. гол.	19426,9	7652,3	3625,2	3319,2	3556,9	3878,9	20,0	107,0
Середньодобовий приріст, г	229	120	375	414	448	395	172,5	105,3
Витрати кормів на виробництво 1 ц приросту живої маси свиней, ц к. од.	9,85	17,90	5,98	5,37	5,39	4,62	46,9	77,3
Середня жива вага однієї голови, реалізованої на забій, кг	118	65	104	103	103	106	89,8	101,9
Вихід приплоду на 100 свиноматок, гол	1422	756	1530	1509	1805	1936	136,1	126,5
Затрати кормів на 1 ц приросту, ц корм. од.	9,85	17,90	5,98	5,37	5,39	4,62	46,9	77,3
Повна собівартість 1 ц м'яса свиней, грн	x	370,2	1323,74	1417,58	1567,14	1549,57	x	117,1
Ціна реалізації 1 ц м'яса свиней, грн	x	331,1	1222,32	1364,79	1596,75	1553,34	x	127,1
Прибуток від реалізації 1 ц м'яса свиней, грн	x	-41,1	-101,42	-52,79	29,61	3,77	x	-
Рівень рентабельності, %	20,5	-44,3	-7,7	-3,7	1,9	0,2	-20,3	-
Рентабельність продажу, %	17,0	-12,4	-8,3	-3,9	1,8	0,2	-16,8	-

У сільськогосподарських підприємствах середньодобові прирости свиней на вирощуванні та відгодівлі в більшості областей не перевищують 300г. Найбільших середньодобових приростів досягли такі області як Івано-Франківська – 390 г, Волинська – 359г, Донецька – 357 г, Львівська – 354 г та Дніпропетровська – 351 г.

На 1 ц приросту живої маси свиней в Україні витрачають в середньому 8,12 корм. од. Найменше в таких областях як Івано-Франківська – 5,89 корм. од., Дніпропетровська – 6,11 корм. од. та Донецька – 6,25 корм. од., а найбільше в Сумській – 11,8 корм. од., Кіровоградській – 11,3 корм. од. та Хмельницькій та Закарпатській по 11,2 корм. од.

Аналізуючи структуру собівартості приросту живої маси свиней в господарствах можна сказати, що найбільшу частку становлять витрати на корми та оплату праці. Тому основною причиною високого рівня собівартості приросту свиней є значна перевитрата кормів внаслідок неповноцінності кормових раціонів та їх висока вартість, а також висока трудомісткість продукції через відсутність комплексної механізації на фермах.

### **23.3. Шляхи підвищення ефективності виробництва продукції свинарства**

До неконкурентоспроможності продукції свинарства призвели надмірно високі витрати кормів на 1 ц приросту маси, які в Україні у 2-2,5 рази вищі ніж за кордоном, неефективне використання свиноматок, великий падіж поголів'я, неоптимальна жива маса тварин, що реалізуються на забій, використання порід тварин із невисоким генетичним потенціалом, низька наукоємність виробництва, диспаритет цін на реалізацію тварин м'ясопереробним підприємствам і цін на реалізовані м'ясопродукти. У цілому за 1991-2011 рр. ціни на м'ясопродукти зросли у 2,77 рази більше, ніж на живу масу свиней, що спричиняє скорочення поголів'я свиней, зменшення обсягів виробництва (вирощування) живої маси тварин і призводить до збитковості галузі.

Досвід країн із розвиненим свинарством показує, що найкращих результатів можна досягти при замкненому циклі утримання та відгодівлі свиней і з власним виробництвом кормів. Проблему збільшення виробництва свинини слід розв'язувати на основі інтенсивного розвитку галузі, що передбачає використання високопродуктивних порід тварин.

#### **Основними шляхами збільшення виробництва продукції свинарства та підвищення її ефективності є:**

- удосконалення відтворення стада свиней та підвищення племінних і продуктивних якостей свиноматок (збільшення виходу поросят від 16 до 18-24 голів підвищує ефективність використання кормів на 6-18 відсотків; утримання свиноматки, від якої одержують у рік менше 12 поросят, є збитковим). Але, як показує практика, при наявності високопродуктивних порід свиней, раціональній годівлі та нормальних

умовах утримання не завжди можна одержати бажані результати, оскільки важливою умовою ефективного господарювання є використання відповідних технологій вирощування свиней. Так, останнім часом спостерігається порушення системи відтворення маточного поголів'я. Свинок для відтворення необхідно відбирати від високопродуктивних батьків та вирощувати за спеціальною технологією. Фактично ж для ремонту стада беруть випадкових тварин, або тварин з відгодівлі. Такі свиноматки народжують малу кількість поросят, серед яких переважають дрібні та нежиттєздатні.

Підвищення інтенсивності використання основних свиноматок до 2-2,2 опоросу дасть змогу збільшити поголів'я свиней, знизити собівартість однієї голови молодняку при відлученні більш ніж удвічі порівняно з господарствами, де опороси від свиноматок по 1,4 рази та одержують 8-9 поросят. У ПАТ «Племзавод «Степной» Запорізької області за 2,2 опороси від породи дюрок української селекції отримують 22,4 поросяти, а від породи великої білої – 25 поросят. Молодняк кнурів рекомендується пускати до першого парування у віці 11-12 місяців живою масою 160-180 кг, молодих свинок – у віці 9-10 місяців масою 120-130 кг. З метою одержання опоросу від максимальної кількості або усіх свиноматок у стислий термін практикують турові опороси. Тур – це період, протягом якого одержують приплід. Практикують весняні (лютий-березень) та осінні (вересень-жовтень) опороси. Отже, підвищення економічної ефективності передбачає досягнення вищого рівня використання біологічного потенціалу свиней на основі поліпшення репродуктивних якостей свиноматок і поліпшення відтворення молодняку;

- удосконалення породного складу свиней. Нині в Україні розводять 11 вітчизняних і зарубіжних порід свиней, з яких дві універсальні за напрямом продуктивності (велика біла та українська степова біла), три сальні (миргородська, українська степова ряба і велика чорна) та шість м'ясних (ландрас, полтавська м'ясна, українська м'ясна, дюрок, уельс і червона білопояса). За даними державної переатестації 98 племінних свинарських господарств одержали статус племзаводу, а 225 – племінного репродуктора.

На основі проведеного першого в історії свинарства України породовипробування було визначено, що вітчизняні генотипи свиней при створенні оптимальних умов годівлі й утримання за продуктивністю майже не поступаються зарубіжним, а за такими показниками, як резистентність і пристосованість до умов виробництва, типових для більшості господарств, та якістю свинини навіть перевищують їх;

- розвиток власної кормової бази. Щорічний експорт понад 10 млн т фуражного зерна є економічно менш вигідним, ніж використання його у вітчизняному свинарстві з подальшим експортом м'ясної продукції;

- встановлення раціональної структури стада та оптимальних пропорцій між різними статевовіковими групами тварин;

- створення у конкретному підприємстві надійної кормової бази для свинарства, в якій підібрано такі компоненти раціону, які можуть вироблятися в достатній кількості при мінімальних виробничих витратах ( у США - кукурудза і соя, Німеччина – картопля, цукрові буряки);

- підвищення якості та інтенсивності відгодівлі з метою підвищення живої ваги реалізованих свиней. Продуктивність свиней на 65-70 % залежить від якісної годівлі. У господарствах усіх категорій кількість концентрованих кормів у раціонах свиней за поживністю має становити не менше 85 %. Концентровані корми необхідно згодовувати тільки у вигляді комбікормів. Кожна тонна повноцінного комбікорму порівняно з дертю забезпечує додаткове одержання 20-25 кг свинини; При годівлі свиней збалансованими кормами середньодобовий приріст живої маси молодняку може становити як мінімум 500-550 г при витратах кормів на 1 ц 4,5-5,5 корм. од. Так в ТОВ «Агропромислова компанія» Мелітопольського району Запорізької області виготовляють комбікорми за 10 рецептами, які становлять 100 % у структурі раціонів. Тобто застосовують концентратний спосіб годівлі свиноголів'я. Середньодобовий приріст свиней на вирощуванні та відгодівлі становить в середньому 570 г. При збалансованій годівлі свиней вихід поросят на одну свиноматку в рік може становити не менше 18-20 гол., що на завершальному етапі виробництва забезпечує вихід 20-22 ц живої маси;

- впровадження нових прогресивних технологій годівлі та покращення якості продукції (суха відгодівля свиней з використанням преміксів забезпечує середньодобовий приріст тварин 600-800 г). У сучасних умовах поширюється тенденція прискорити період відгодівлі свиней за рахунок різних добавок, у тому числі й хімічного походження, що значно погіршує якість виробленої продукції та негативно впливає на здоров'я людей. В окремих підприємствах при використанні різних ферментних препаратів і прискорювачів росту тварин одержують 900-1000 г і більше середньодобових приростів.

Будь-які стимулятори росту значно прискорюють фізичний приріст маси за рахунок білків саркоплазми й сарколеми, але м'язова і жирова тканини при цьому не встигають фізіологічно дозрівати. В тушах свиней порушується процес гліколізу, і загальні показники якості свинини погіршуються, створюється сприятливе середовище для її псування та неминучих економічних втрат при подальшій переробці свинини. Дослідженнями встановлено, що при середньодобових приростах у межах 600-800 г свинина завжди буде високоякісною, рентабельною і затребуваною як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках;

- підвищення спеціалізації і концентрації галузі свинарства. Підприємства, які мають поголів'я більше 2000 голів, виробляють на 100 га ріллі свинини на 20-25 % більше, а собівартість 1 ц приросту є на 25-30 % нижчою, ніж у підприємствах, де поголів'я не перевищує 500 свиней;

Як показують міжнародна практика і численні дослідження, в Україні конкурентоспроможність свинарства у найближчому майбутньому

визначатиметься, передусім, якістю м'яса, від якої залежатиме попит на цю продукцію. Наприклад, на комплексах ТОВ «Фрідом Фарм Бекон», ТДВ «Племзавод «Михайлівка» конверсія корму становить 3,8 кг на 1 кг приросту живої маси, середньодобовий приріст на відгодівлі перевищує 700 г на голову. Рівень рентабельності виробництва у цих підприємствах дає можливість здійснювати заходи з реконструкції матеріально-технічної бази та заміну генофонду за рахунок власних коштів.

Галузь свинарства краще розвивається при концентрації та спеціалізації виробництва. Це сприяє впровадженню індустріальної технології і будівництву великих комплексів по вирощуванню свиней. Це спеціалізовані комплекси, які займаються відгодівлею свиней з закінченим циклом виробництва, з повною механізацією та автоматизацією виробництва.

Головним напрямом підвищення економічної ефективності свинарства є послідовна інтенсифікація на основі зміцнення кормової бази і забезпечення збалансованої годівлі свиней, удосконалення племінних та продуктивних якостей поголів'я свиней, підвищення рівня використання свиноматок та продуктивності молодняка на відгодівлі, поглиблення спеціалізації та концентрації галузі, впровадження індустріальних технологій та прогресивних форм оплати праці.

Дослідження динаміки розвитку технологій виробництва свинини на великих та середніх свинокомплексах за останні десятиріччя показують, що утримання тварин за традиційною технологією має низку недоліків, які стримують прояв генетичного потенціалу поголів'я вітчизняної та закордонної селекції. Високовитратні технології утримання та годівлі свиней з урахуванням підвищення вартості енергоносіїв спричиняли зниження свинопоголів'я і виробництва свинини.

У зв'язку з цим виникла необхідність з урахуванням економічних вимог більш повного використання біологічного потенціалу тварин, створення сприятливих умов, розробки маловитратної технології й однофазного утримання свиней на піску та підстилці із соломи в неопалювальних приміщеннях. Була розроблена система диференційованої годівлі свиноматок за однофазного утримання їх у цеху відтворення.

Маловитратна технологія у цеху відтворення передбачає однофазне утримання свиноматок у одному приміщенні (холостих за 20 днів до парування, спарованих з 1-го по 10-й день, умовно-поросних з 11-го по 32-й день і поросних з 33-го по 100-й день поросності) на піску і підстилці із соломи в неопалюваних приміщеннях. Завдяки цієї технології було доведено:

- заплідненість свиноматок – до 90-95 %, середню масу порослят при народженні – до 1,3-1,4 кг, збереженість порослят при відлученні – до 90-92% ;
- підвищення навантаження свиноматок на оператора (холостих, умовно-поросних, поросних до 100 днів їхньої поросності) підвищується у 3-5 рази;
- зниження витрат кормів (за період утримання свиноматок у цеху відтворення) – на 32,5 %, вартість порослят при народженні – на 43,8 %,

вартість енергоносіїв – 7-8 разів (у структурі собівартості стаття енергоносіїв за традиційною технологією становить 15-16 %, а за маловитратної – 2,1), фонд заробітної плати – у 2-3 рази.

Від рівня спеціалізації господарства залежить продуктивність праці, собівартість продукції, які в свою чергу залежать від інтенсифікації галузі, організації та оплати праці в свинарстві, собівартості кормів, системи кормо виробництва, організації племінної роботи. Встановлено, що при утриманні до 1000 голів свиней господарства мають збитки від 50 до 60 %, до 2000 голів – до 25 %, до 3000 голів – до 15-16 % і лише там, де утримується понад 6 тис голів і більше, прибутки становлять від 15 % і вище. У наш час в спеціалізованих господарствах поголів'я свиней коливається від 6 тис. голів до 70 тис. голів. Доведено, що рівень економічної ефективності виробництва м'яса свиней в спеціалізованих господарствах вище ніж у неспеціалізованих.

Це пояснюється тим, що у спеціалізованих господарствах вища продуктивність праці, нижча собівартість продукції, краща якість реалізованого м'яса, вища середня маса голови свиней. У цих господарствах менший період відгодівлі свиней, що значною мірою впливає на прискорення окупності вкладених у виробництво продукції коштів і праці.

Підвищення рівня спеціалізації та концентрації виробництва свинини у поєднанні з раціональною організацією праці, механізацією виробничих процесів, удосконалення годівлі свиней, раціональним веденням племінної справи дає змогу сільськогосподарським підприємствам значно підвищити ефективність виробництва м'яса свиней.

Важливим фактором ефективності виробництва м'яса свинини є проведення необхідних ветеринарних профілактичних та лікувальних заходів на фермі. В умовах великої концентрації поголів'я свиней роль ветеринарного обслуговування зростає і воно стає невід'ємною складовою нормального функціонування виробництва галузі свинарства.

### **Питання для перевірки знань**

1. Розміщення галузі свинарства по території України.
2. Які породи свиней розводять в зоні Степу?
3. Який показник найповніше характеризує розвиток галузі свинарства і як він визначається.
4. Дати характеристику основним факторам ефективності свинарства.
5. Охарактеризувати типи відгодівлі свиней.
6. Назвати показники економічної ефективності свинарства.
7. Дати визначення таким показникам як продуктивність свиней, продуктивність праці.
8. Як визначається середньодобовий та середньорічний прирости свиней?
9. Що таке собівартість продукції свинарства, її види і як вони визначається?
10. Перерахувати статті витрат собівартості свинарства.
11. Як визначається жива маса свиней і жива маса приросту свиней?
12. Шляхи підвищення економічної ефективності виробництва галузі свинарства.



## **Тема 24. Економіка вівчарства**

**24.1. Народногосподарське значення, розміщення і стан розвитку вівчарства**

**24.2. Ефективність виробництва продукції вівчарства**

**24.3. Основні шляхи підвищення ефективності виробництва продукції вівчарства**

### **24.1. Народногосподарське значення, розміщення і стан розвитку вівчарства**

Вівчарство – єдина галузь тваринництва, яка одночасно постачає галузям економіки різноманітну продукцію з цілющими властивостями: дієтичну ягнятину, молоко для виготовлення делікатесних сирів та бринзи, а також незамінну сировину – вовну, овчини, смушки та шкури, вироби з яких за гігієнічними властивостями не мають аналогів по сприянню збереження здоров'я і продовження життя людини.

Водночас це найменш енерговитратна галузь, оскільки завдяки біологічним особливостям вівця споживає близько 600 видів рослин, споживає післяжнивні та післяукісні рештки, перетворюючи їх у високоцінні продукти та сировину. За оплатою корму та кількістю одержаної продукції на одиницю витрачених кормів вівці не поступаються великій рогатій худобі, а за вовною продуктивністю переважають усі інші види тварин.

Вівчарство – найбільш стародавня галузь, яка забезпечує народне господарство країни такими важливими продуктами, як вовна, овчина, смушки, баранина і молоко. Дуже цінним продуктом вівчарства є вовна, з якої виробляють тканини, сукна, ковдри, килими тощо. З овчини і смушки шиють кожухи, шуби, шапки, коміри. Баранина – високопоживне смачне м'ясо з низьким вмістом холестерину, а з овчого молока виготовляють тверді сири високої якості і бринзу. На товари виготовлені з продукції вівчарства, є завжди високий попит.

#### **Економічні переваги вівчарства:**

- порівняно з іншими галузями тваринництва вівчарство менш трудомістке;
- вівчарство потребує менше капітальних вкладень на будівництво та обладнання виробничих приміщень;
- вівці можуть використовувати найбільш дешеві пасовищні і грубі корми, потребують мало концентрованих кормів;
- вівці споживають багато видів рослин, які не їдять інші тварини (570 видів трав і культур, велика рогата худоба – 56 видів);
- вівці на одиницю спожитого корму виробляють найбільше вовни, а за виробництвом м'яса не поступаються перед іншими видами тварин;
- вівці краще використовують малопродуктивні природні угіддя, а також різні відходи рослинництва.

Вівчарство історично було невід'ємною частиною народного господарства України. Однак складна соціально-економічна ситуація та

глибокі кризові явища в сільському господарстві України не могли не позначитися на його розвитку. Починаючи з 1990 року галузь вівчарства почала занепадати, що виявляється у зниженні поголів'я і продуктивності тварин, значному зменшенні виробництва продукції.

У період економічної нестабільності, зумовленої зміною форм власності в аграрному секторі, інфляцією та значним зростанням цін на енергетичні ресурси й матеріально-технічні засоби, ситуація в галузі вівчарства суттєво погіршилася, що призвело до скорочення поголів'я та зменшення обсягів виробництва вовни, баранини та козлятини (табл. 24.1).

Таблиця 24.1

### Динаміка виробництва продукції вівчарства за категоріями господарств

Роки	Усі категорії господарств		Сільськогосподарські підприємства		Господарства населення	
	баранина та козлятина, тис. т	вовна, т	баранина та козлятина, тис. т	вовна, т	баранина та козлятина, тис. т	вовна, т
1990	45,8	29,8	29,3	26,5	16,5	3,3
2000	17,2	3,4	2,3	1,3	14,9	2,1
2005	16,2	3,2	0,9	0,7	15,3	2,5
2006	14,6	3,3	0,6	0,7	14	2,6
2007	15,3	3,4	0,8	0,8	14,5	2,7
2008	17,1	3,8	0,9	0,8	16,2	2,9
2009	17,8	4,1	1	0,8	16,8	3,3
2010	21,0	4,2	1,2	0,7	19,8	3,5
2011	19,6	3,9	1,3	0,6	18,3	3,2
2012	19,7	3,7	1,1	0,6	18,6	3,2
2013	18,7	3,5	0,9	0,5	17,8	3,1
2013 у % до 1990	40,8	11,7	3,1	1,9	107,9	93,9
2013 в % до 2000	108,7	102,9	39,1	38,5	119,5	147,6
2013 в % до 2010	95,4	83,3	75,0	71,4	89,9	88,6
2013 в % до 2012	94,9	94,6	81,8	83,3	95,7	96,9

У 1990-2013 рр. в усіх категоріях господарств поголів'я овець та кіз зменшилося від 8,4 до 1,7 млн гол., або у 4,9 рази, в тому числі у сільськогосподарських підприємствах – від 7,2 до 0,3 млн гол., або у 24 рази, із збільшенням від 1,3 до 1,5 млн гол. у господарствах населення, або на 15,3%. За останні 20 років змінилася чисельність поголів'я овець та кіз між категоріями господарств. Якщо у 1990 р. сільськогосподарські підприємства утримували 90,7 % від загального поголів'я, то у 2013 році – 14,3 %.

Переважає частина поголів'я овець та кіз серед регіонів України зосереджена в степовій зоні (62,4 %). Провідні регіони з розвинутим вівчарством – Одеська, Херсонська і Запорізька області та Автономна

Республіка Крим. У лісостепових областях утримували 26 % усіх овець і кіз, 59 % – у Полтавській, Вінницькій Харківській і Сумській областях. На Поліссі та в Карпатах було зосереджено 11,6 % овець і кіз, з них 64 % припадало на Закарпатську, Чернігівську і Житомирську області. При цьому у сільськогосподарських підприємствах утримувалось в Степу – 85 %, Лісостепу – 88 і Поліссі – 82 %, а в господарствах населення відповідно 15, 12 і 18 % від усього поголів'я.

Згідно з господарською класифікацією породи овець, які розводять в Україні, розподіляють на три групи: тонкорунні, напівтонкорунні та грубововнові. До складу тонкорунних порід входять асканійська тонкорунна і прекос, вівці яких мають однорідну тонку вовну. До групи напівтонкорунних входять цигайська та асканійська м'ясо-вовнова породи. До грубововнових належать гірсько-карпатська, каракульська, сокольська та романовська породи овець. Залежно від основного виду продукції ці породи розподіляють на окремі підгрупи за напрямом продуктивності. До вовно-молочно-хутрового напрямку відносять українську гірсько-карпатську, до смушкового – каракульську та сокільську, до шубного – романовську породи. У степових областях України серед основних районуваних порід є асканійська тонкорунна, асканійська м'ясо-вовнова, цигайська (вовно-мясо-молочного напрямку) та каракульська породи.

Не дивлячись на суттєве скорочення обсягів виробництва продукції вівчарства за період 1990-2013 рр., у 2013 р. порівняно з 2000 р. виробництво вовни і баранини та козлятини зросло відповідно на 2,9 % та 8,7 %. Така позитивна динаміка стала можлива завдяки збільшенню виробництва продукції у господарствах населення, які виробляють 95,1 % баранини та 88,6 % вовни в Україні. Це свідчить про те, що досягнення у розвитку галузі за останнє сторіччя забуті і відкинуті, а натомість організація виробництва відповідає тій, яка була властива першим вівчарям України. Якщо отримання якісної баранини є можливим, то отримати якісну вовну за умов підсобного виробництва практично нереально. Переміщення галузі у приватний сектор вказує на повну відсутність уваги до неї зі сторони держави.

## **24.2. Ефективність виробництва продукції вівчарства**

Серед причин занепаду галузі вівчарства – відміна держзамовлення на вовну та іншу вівчарську продукцію; відсутність у товаровиробників зацікавленості у веденні вівчарства через необдуману цінову політику та збитковість галузі. Вівчарство докорінно зруйноване внаслідок відсутності ринку його продукції. Проте світова і вітчизняна практика свідчить, що об'єктивних причин для недооцінки цієї галузі не існує.

Економічну ефективність виробництва вовни і баранини у сільськогосподарських підприємствах характеризують дані таблиці 24.2. Аналіз показників таблиці засвідчує негативні аспекти результативності діяльності сільськогосподарських підприємств-виробників продукції вівчарства. Закупівельна ціна на баранину і вовну не покриває витрати на їх

виробництво. Звідси і хронічна збитковість виробництва, рівень якої по баранині склав у 2013 р. – 42,8 %, по вовні – 72,7 %.

Таблиця 24.2

**Економічна ефективність виробництва вовни і баранини в сільськогосподарських підприємствах України**

Показники	Роки						2013 р. у %	
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2008	2012
Середньорічний настриг вовни, кг	2,7	2,8	2,3	2,2	1,9	1,8	66,7	94,7
Собівартість виробництва баранини, грн	1252,5	1457,3	695,5	1783,6	1883,7	2166,3	173,0	115,0
Собівартість виробництва вовни, грн	1655,90	1700,40	1978,00	2354,14	2264,36	2535,90	153,1	112,0
Середня ціна реалізації 1 ц баранини, грн	771,6	998,8	1090,1	1084,0	1129,4	1238,8	160,6	109,7
Середня ціна реалізації 1 ц вовни, грн	472,7	346,5	393,4	692,79	882,75	693,14	146,6	78,5
Рівень рентабельності виробництва вовни, %	-74,7	-79,4	-82,2	-70,6	-61,0	-72,7	x	x
Рівень рентабельності, виробництва баранини, %	-38,4	-31,5	-29,5	-39,2	-40,0	-42,8	x	x

Збитковим виробництво баранини та вовни було у всіх організаційно-правових формах господарювання: господарських товариствах, приватних товариствах, сільськогосподарських кооперативах, недержавних підприємствах, державних підприємствах, сільськогосподарських підприємствах. Хронічний рівень збитковості, як правило, призводить до поступового занепаду, а потім і до зникнення галузі. На жаль, але про це попереджають закони ринкової економіки.

Середньорічний настриг вовни від однієї вівці зменшився з 2,7 кг у 2008 р. до 1,8 кг у 2013 р. (на 33,3 %), що можна пояснити поганими умовами утримання, неналежним раціоном годівлі, несвоєчасною стрижкою.

Зниження продуктивності по настригу вовни свідчить про неконкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств. Аналіз результативних показників виробництва вовни дає вичерпну відповідь на питання чому українські переробні підприємства закуповують вовну за кордоном, а споживачі купують імпортовані готові вироби з вовни.

На виправлення такої ситуації державою була розроблена «Програма розвитку та державної підтримки вівчарства на 2003-2010 роки» (постанова Кабінету Міністрів України від 16.11.2002 № 1760), проте, на жаль, задекларовані заходи по відродженню галузі не були реалізовані, швидше за все, через обмеженість бюджетних коштів.

### **Показниками ефективності галузі вівчарства є:**

#### **Технологічна ефективність:**

- середньорічний настриг вовни;
- середньодобовий приріст живої маси овець;
- затрати кормів на 1 ц вовни і на 1 ц приросту живої маси овець.

#### **Економічна ефективність:**

- затрати праці на 1 ц вовни і на 1 ц приросту живої маси овець;
- собівартість 1 ц вовни, 1 ц приросту живої маси овець, 1 ц живої ваги овець;
- середня ціна реалізації 1 ц вовни та 1 ц живої ваги овець;
- прибуток з розрахунку на: 1 ц вовни, 1 ц приросту живої маси овець та на 1 ц живої ваги овець;
- рівень рентабельності виробництва 1 ц вовни і 1 ц м'яса овець;
- рентабельність продажу.

При раціональній організації і добре поставленій селекційній роботі вівчарство може бути високорентабельним та істотно впливати на рівень економіки підприємства. Галузь дуже добре поєднується з виробництвом зернових і зернобобових, скотарством та іншими галузями сільськогосподарського виробництва.

### **24.3. Основні шляхи підвищення ефективності виробництва продукції вівчарства**

Вівчарство є традиційною галуззю сільськогосподарського виробництва в Україні, перспективи розвитку якої визначаються історичними, ґрунтово-кліматичними та соціально-економічними умовами країни. Проте криза в аграрному секторі не минула і вівчарства, незважаючи на різноманіття продукції, яку виробляє галузь. Результати дослідження засвідчують, що наявні тенденції функціонування галузі вівчарства знаходяться й далі у критичному стані, що потребує здійснення низки організаційно-економічних заходів для її відродження. Оскільки вівчарство – винятково важлива галузь тваринництва, що забезпечує продуктами і незамінною сировиною, то її відродження має особливе значення.

Відродження вівчарства неможливе без державної підтримки (у вигляді дотацій за поголів'я і приріст вівцематок і ярок старше 1 року), без удосконалення управління та організації виробництва у підприємствах, виробниках вівчарської продукції. Організаційна перебудова галузі повинна базуватися на основі створення нових виробничих колективних формувань, а також фермерських, особистих господарств.

Основним виробником продукції вівчарства на перспективу мають бути сільськогосподарські підприємства, оскільки відновлення колишнього виробничого потенціалу галузі поки що не під силу фермерським та особистим селянським господарствам. Збільшення обсягів виробництва вовни та баранини можливе через дотримання науково-обґрунтованих норм годівлі (зимою повинні згодовуватись високопоживні корми, потрібно

підвищити рівень і якість кормових раціонів та переглянути структуру їх у стійловий період), через створення культурних пасовищ для овець, поліпшення умов утримання, особливо у стійловий період, та правильне розміщення і використання порід овець стосовно окремих зон і регіонів країни, завдяки вдосконаленню існуючих порід (що передбачає збільшення вовнової продуктивності поголів'я), виведенню нових порід (селекцію їх на багатоплідність, високу оплату корму міцність) типів з м'ясною продуктивністю, що переважає у світі, а також організації і вирощуванню високоякісного молодняка для ремонту стада і для виробництва делікатесної продукції – ягнятини. Завдяки збільшенню виробництва баранини Україна може стати експортером даного виду вівчарської продукції і отримувати значні грошові надходження.

Збільшення виробництва товарного овечого молока – один із резервів підвищення ефективності галузі. Товарне молоко отримують від овець смушкових, цигайських і гірсько-карпатських порід. В Україні зонами його виробництва є Одеська та Полтавська області, Автономна Республіка Крим, райони гірського грубововняного вівчарства.

Ще одна практично не розвинута ніша – виробництво м'яких і твердих сирів з овечого молока. Переробники готові його розвивати, але сировини в потрібній кількості поки що немає. І це цілком природно, оскільки в Україні ще немає необхідної кількості овець високо-молочних порід, господарства не мають доїльного устаткування, яке допомогло б виробити не лише певну кількість молока, а й отримати якісний продукт. Вітчизняні фермери не можуть придбати таке устаткування. Все це вказує на необхідність у додатковій державній підтримці.

Виробництво і переробка овечого молока в Україні, безперечно, є одним з невикористаних резервів підвищення продуктивності галузі вівчарства. Нині на внутрішньому ринку України ціна за 1 кг овечого сиру нерідко вдвічі перевершує вартість 1 кг вовни. Важливим чинником розвитку виробництва є наявність сталого попиту на овече молоко і продукти його переробки.

Вівчарство України має велике майбутнє. Відродження і прискорений розвиток галузі є пріоритетним завданням для забезпечення продовольчої безпеки країни та формування сировинної бази легкої промисловості, досягнення соціальної та економічної стабільності на сільських територіях України, де за природно-кліматичними та соціально-економічними умовами інтенсифікація розвитку інших галузей тваринництва обмежена.

Відродження вівчарства сприятиме і підвищенню родючості земель, стійкості агроландшафтів та стабілізації їх екологічної рівноваги. Однак це можливо лише при створенні всього комплексу технологічних та виробничих процесів, які безпосередньо відносяться до галузі вівчарства (від вирощування до переробки з отриманням кінцевих продуктів виробництва – м'ясо-молочні продукти високої дієтичної та екологічної сертифікації, вироби з вовни та вовняних тканин, утилізація «відходів» з отриманням сировини для фармакології та косметики, органічних добрив), а також процесів

«терапевтичного лікування» деградованих територій та переорієнтація сільськогосподарського виробництва не на збільшення валового виробництва сировини, а на збільшення прибутковості та додаткової вартості за рахунок переробки та випуску високоякісної сертифікованої продукції як для внутрішнього, так і для міжнародного ринку.

### **Питання для перевірки знань**

1. Народногосподарське значення та розміщення галузі вівчарства.
2. Сучасний стан та основні тенденції розвитку галузі.
3. Динаміка виробництва вовни та баранини.
4. Економічні переваги вівчарства.
5. Державна підтримка розвитку галузі вівчарства
6. Економічна ефективність виробництва продукції вівчарства та показники, що її характеризують.
7. Методика розрахунку показників економічної ефективності виробництва продукції вівчарства.
8. Основні шляхи підвищення економічної ефективності вівчарства.

## **Тема 25. Економіка птахівництва**

**25.1. Народногосподарське значення, розміщення і стан розвитку птахівництва**

**25.2. Продукція птахівництва та ефективність її виробництва**

**25.3. Шляхи підвищення ефективності виробництва продукції птахівництва**

### **25.1. Народногосподарське значення, розміщення і стан розвитку птахівництва**

Птахівництво представляє собою найбільш скороспілу та економічно вигідну галузь тваринництва, яка забезпечує населення високопоживними дієтичними продуктами – яйцями і м'ясом, що за поживністю переважають більшість продуктів харчування, а легку промисловість – цінною сировиною. Курячі яйця містять близько 12 % повноцінних білків і 12 % жирів від власної маси, а також вітаміни і мінеральні речовини, куди входить кальцій, фосфор, залізо і йод. Науково обґрунтована норма споживання яєць на одну людину на рік складає 280 штук. В середньому на одну особу в рік у 2013 році в Україні було спожито 309 яєць. М'ясо птиці також має високу поживність і дієтичні якості.

Цінною супутньою продукцією птахівництва є пух і перо, з яких виготовляють подушки, ковдри, галантерейні вироби, а пташиний послід є цінним добривом для сільськогосподарських культур. Відходи інкубації і забою птиці використовують для виготовлення кормового борошна.

Птахівництво є однією з економічно привабливих та перспективних напрямів тваринництва. Україна має розвинене промислове птахівництво. Підтвердженням цього є те, що у 2013 році країна увійшла в першу світову десятку країн-виробників продуктів птахівництва. Нині Україна знаходиться на дев'ятому місці у світі з виробництва м'яса птиці та на восьмому з виробництва яєць.

Перевага за видовим складом у птахівництві віддається утриманню курей. Так, частка курей і півнів за підсумками 2014 року становила майже 92 %, гусей – 2,6 %, качок – 4,9 %, індиків – менше одного відсотка.

#### **Економічними та технологічними перевагами галузі є:**

- високі відтворювальні можливості;
- скороспілість – птиця починає нестися у віці 5-7 місяців, а кури яєчних порід – 4-5 місяців;
- висока продуктивність – від курки-несучки за рік можна одержати 200-260 яєць, курчата за 65-70 днів досягають маси 1,2-1,5 кг, каченята – 2-2,5 кг;
- невисокі затрати кормових одиниць на 1 кг приросту живої маси птиці – 2,5-3 корм. од., що в 2-3 рази менше, ніж на приріст живої маси свиней і ВРХ;
- галузь дає можливість повніше та рівномірніше використовувати трудові ресурси і засоби виробництва і одержувати регулярні грошові



надходження протягом року;

- птиця невибаглива до кліматичних умов і тому її розводять на всій території України;

- вирощування птиці є доступним всім підприємствам, тому що вона не вимагає для утримання капітальних будівель та система утримування птиці дозволяє легко механізувати виробничі процеси;

- високі експортні можливості продукції птахівництва.

Останнім часом спеціалізація птахівництва має тенденцію до поглиблення. Напрями птахівництва: яйцеве, де основна продукція – яйце, а побічна – м'ясо, одержане від забою вибракуваного основного поголів'я курей; м'ясне – вирощування курей-бройлерів, розведення гусей, качок та індиків; племінне, де створюються, удосконалюються і формуються батьківські форми високопродуктивних гібридів птиці і генетичний матеріал постачається для інших птахофабрик. Існують також підприємства замкнутого циклу інкубації і вирощування птиці.

Основне вирощування птиці зосереджено у Черкаській (359 тис. т), Дніпропетровській (209 тис. т), Київській (203 тис. т), АР Крим (109 тис. т). Переважне виробництво яєць зосереджено у Київській (2,5 млрд шт.), Донецькій (2,2 млрд шт.), Хмельницькій (1,2 млрд шт.), Харківській, Дніпропетровській областях (1,1 млрд шт.).

Упродовж останніх десяти років обсяги вирощування м'яса птиці в Україні постійно зростали. У 2013 році було вирощено 1,6 млн т м'яса птиці в живій вазі, що на 10,9 % перевищує рівень 2012 року. Виробництво яєць становило 19,6 млрд шт., що більше порівняно з 2012 роком на 2,6 %. На зростання обсягів виробництва продукції птахівництва вплинуло збільшення поголів'я птиці.

На початок 2001 року поголів'я птиці становило 123,7 млн гол., а на відповідний період 2014 року досягло 230,3 млн гол., що більше на 86,2 %. За цей період змінилася структура утримання птиці. У 2000 році частка поголів'я птиці, що утримувалося населенням, становила 80 %. У 2013 році у сільськогосподарських підприємствах утримувалося 57 % птиці, фермерських господарствах – 1 %, а на частку населення доводилося 42 %.

Зростання поголів'я птиці спостерігалось як у сільськогосподарських підприємствах, так і господарствах населення. Разом з тим, промислові виробники мали вищі темпи нарощування поголів'я. Так, за 2013 рік сільськогосподарські підприємства наростили поголів'я майже на 12,0 %, тоді як населення лише на 2,1 %.

Забезпечення населення високоякісними продуктами харчування є стратегічним завданням АПК України. На тлі загального занепаду тваринництва, птахівництво є галуззю, що розвивається досить стрімко й динамічно. За організаційно-технологічними можливостями та термінами віддачі капітальних вкладень птахівництво є найбільш мобільним порівняно з іншими галузями тваринництва, відзначається скоростиглістю, високими коефіцієнтами відтворення поголів'я і використання кормового протеїну, відносно низькою енергоємністю, вищим рівнем механізації і автоматизації

виробничих процесів.

За радянських часів птахівництво було потужною галуззю аграрного сектора, яка централізовано забезпечувалась всіма необхідними ресурсами. Після розпаду СРСР, внаслідок деструктивних процесів в економіці, відбувся значний спад виробництва продукції птахівництва. Так, у 1997 р. в шість разів зменшилось виробництво м'яса птиці, в 2,5-3 рази – яєць. Ситуація суттєво змінилась з 1999 р., коли намітилась стійка динаміка збільшення поголів'я птиці, обсягів виробництва м'яса птиці і яєць. Зростання поголів'я відбувається насамперед за рахунок нарощування обсягів виробництва спеціалізованими птахогосподарствами (усіх форм власності)

М'ясо птиці за жирно- та амінокислотним складом є одним з найкращих продуктів харчування, а яйця – найбільш повноцінним та водночас доступним для широких верств населення джерелом білків. Завдяки цьому потенціал галузі повинен інтенсивно використовуватися для поліпшення якісних параметрів системи харчування населення.

Серед основних чинників, які позитивно вплинули на зростання обсягів виробництва, найважливішими є: значні приватні інвестиції нових власників в технічне переоснащення і розширення виробничих потужностей птахівничих підприємств, якісне поліпшення племінних ресурсів, сучасний менеджмент і державна підтримка галузі.

Приватні інвестиції і державна підтримка галузі сприяли значному росту обсягів виробництва продукції птахівництва на великих промислових птахівничих підприємствах. Так, за 2000-2013 роки виробництво м'яса птиці у сільськогосподарських підприємствах зросло у 27 разів (з 35,8 тис. т до 966,6 тис. т), виробництво яєць всіх видів у 4,1 рази (з 2977,3 млн шт. до 12234,2 млн шт.), що відображено у табл. 25.1 та 25.2.

Таблиця 25.1

**Динаміка виробництва м'яса птиці в Україні (у забійній вазі), тис. т**

Роки	Всі категорії господарств	Сільськогосподарські підприємства	Господарства населення
1990	708,4	356,8	351,6
2000	193,2	35,8	157,4
2005	496,6	319,8	176,8
2006	589,3	413,1	176,2
2007	689,4	527,2	162,2
2008	794,0	635,1	158,9
2009	894,2	711,5	182,7
2010	953,5	772,0	181,5
2011	995,2	811,0	184,2
2012	1074,7	868,1	206,6
2013	1168,3	966,6	201,7
2013 у % до 1990	164,9	у 2,7 рази	57,4
2013 в % до 2000	у 6 разів	у 27 разів	128,1
2013 в % до 2010	122,5	125,2	111,1
2013 в % до 2012	108,7	111,3	97,6

Лише в 2013 р. порівняно із 2012 роком виробництво м'яса бройлерів збільшилося на 11,3 % і яєць на 2,1 %. Весь приріст продукції птахівництва здійснювався за рахунок потужних птахівничих підприємств. Так, питома вага сільськогосподарських підприємств у виробництві м'яса птиці зростає з 18,5 % у 2000 р. до 82,7 % у 2013 р.

Таблиця 25.2

**Динаміка виробництва яєць всіх видів в Україні, млн шт.**

Роки	Всі категорії господарств	Сільськогосподарські підприємства	Господарства населення
1990	16286,7	10126,0	5232,7
2000	8808,6	2977,3	5831,3
2005	13045,9	6458,1	6587,8
2006	14234,6	7632,8	6601,8
2007	14062,5	7604,5	6458,0
2008	14956,5	8470,4	6486,1
2009	15907,5	9258,2	6649,3
2010	17052,3	10249,6	6802,7
2011	18689,8	11738,2	6951,6
2012	19110,5	11977,4	7133,1
2013	19614,8	12234,2	7380,6
2013 у % до 1990	120,4	120,8	141,0
2013 в % до 2000	у 2,2 рази	у 4,1 рази	126,6
2013 в % до 2010	115,0	119,4	108,5
2013 в % до 2012	102,6	102,1	103,5

Промислове птахівництва України в основному зосереджено в Київській, Донецькій, Дніпропетровській областях. В цих регіонах утримувалось близько 35 % поголів'я птиці, вироблялось 33 % яєць та 29 % м'яса птиці.

Сьогодні більша частина поголів'я птиці утримується в сільськогосподарських підприємствах (станом на кінець 2013 р. співвідношення між поголів'ям птиці у сільськогосподарських підприємствах і в господарствах населення становить 57/43). Господарства населення виробляють продукцію птахівництва в основному для задоволення власних потреб. Слід зазначити й те, що продуктивність птиці в таких господарствах доволі низька, часто використовуються непристосовані для утримання птиці приміщення й неналежної якості корми, відтворення птиці є стихійним, далеко не завжди дотримуються вимоги ветеринарної медицини.

Для отримання яєць в Україні використовують кроси птиці як зарубіжної, так і вітчизняної селекції. Згідно з Державним племінним реєстром, в Україні поширені 17 кросів яєчних курей (6 - з білою шкаралупою, 11 - з коричневою), в тому числі 14 - зарубіжного походження.

Високої продуктивності яєчні птахофабрики досягли завдяки використанню високопродуктивних кросів зарубіжної селекції: «Ломманн-Браун», «Ломанн-Вайт», «Іза-Браун», «Іза-Вайт», «Хай-Лайн», «Шевер», «Тетра-СЛ», «Хайсекс коричневий», «Хайсекс білий», «Декал» та інших. Використання цих кросів дало змогу яєчним птахівничим господарствам вийти на рівень 280-320 штук яєць від середньорічної курки-несучки при витратах кормів на 10 штук яєць 1,15-1,25 кг. Значний внесок у яєчне птахівництво України зробили акліматизовані в Україні стресостійкі кроси: «Беларусь-9», «Борки-117», «Борки-2М», «Слобожанський-3», «Борки-кологор» (селекція Інституту птахівництва УААН).

Відомо, що ступінь реалізації генетичного потенціалу продуктивності кросів багато в чому залежить від умов утримання й годування птиці, епізоотичного стану господарств. Там, де неповною мірою дотримуються необхідних вимог, генетичні можливості будь-якого кросу реалізуються лише на 84-85 %. У цьому зв'язку кроси вітчизняної селекції – «Борки-кологор» і «Слобожанський-3» – вигідно розводити па птахофабриках з невисоким ступенем інтенсифікації виробництва яєць, у фермерських господарствах, де не завжди можливо створити ідеальні умови годування та утримання птиці, що для імпортованих кросів неприпустимо.

Конкурентоспроможність будь-якого бройлерного кросу визначається кількістю кілограмів м'яса, отриманого у розрахунку на курку батьківського стада. Дана ознака являє собою сумарний показник, при розрахунку якого використовується жива маса бройлерів.

Використання сучасних технологій дає змогу в бройлерному виробництві знизити строк відгодовування до 35 днів, забезпечити середньодобовий приріст понад 50 г за конверсії норму 1,75 кг та отримати на курку-несучку батьківського стада 230 кг м'яса бройлерів у забійній масі. Нині в Україні найбільшого поширення отримали високопродуктивні м'ясні кроси: «Росс-308», «Гібро ПН», «Смена 4».

За останні роки створено потужну, сучасну, з кращою світовою генетикою племінну базу (в основному репродуктори II порядку в м'ясному і яєчному птахівництві). В м'ясному птахівництві всі потужні бройлерні птахофабрики мають власну племінну базу (репродуктори II порядку), на 95 % задовольняють потребу в племінній продукції. З метою максимального забезпечення населення молодняком гусей, качок, індиків та курей м'ясо – яєчних порід в Україні створено і створюються низка племптахогосподарств, які будуть забезпечувати інкубаторно-птахівничі підприємства інкубаційними яйцями.

## **25.2. Продукція птахівництва та ефективність її виробництва**

У процесі розвитку птахівництва досягаються соціальні, економічні та технологічні цілі. Основними соціальними цілями є забезпечення потреб населення у високоякісних продуктах галузі, а також працівників галузі – у збільшенні доходів відносно інших працівників. Основною економічною метою є збільшення маси прибутку, технологічною – зростання

продуктивності птиці. Відповідно до цілей розвитку галузі птахівництва формується система показників її ефективності – соціальної, економічної, технологічної.

Економічна ефективність виробництва продукції птахівництва означає одержання максимальної кількості продукції від однієї голови птиці за найменших затрат праці й коштів на її виробництво. Проте ефективність птахівництва показує не тільки співвідношення результатів і витрат виробництва. Важливе значення мають також якість птахівничої продукції та її спроможність задовольняти потреби споживача. Підвищення якості продукції у свою чергу вимагає додаткових затрат праці.

Економічну ефективність виробництва продукції птахівництва можна визначати на різних рівнях. Виділяють економічну ефективність: галузі птахівництва загалом; окремих господарств, що займаються її виробництвом; окремих продуктів (м'яса, яєць); виконання окремих технологічних операцій; впровадження у виробництво досягнень науки і техніки.

Птахівництво є складовою частиною сільського господарства. Його функціональне призначення полягає у задоволенні потреб населення яйцями та м'ясом птиці, забезпеченні їх доступності для всіх верств населення, досягненні належного рівня грошових доходів працівників, які зайняті у цій галузі, дотриманні екологічної безпеки виробництва. Тому функціонування птахівництва можна вважати ефективним тоді, коли воно виконує поставлені суспільством перед ним завдання. Ступінь досягнення поставлених завдань виступає характеристикою рівня ефективності. Якщо будь-яке з поставлених завдань не виконується або виконується не повною мірою, то птахівництво не можна вважати ефективним.

Показниками ефективності галузі птахівництва є:

**Технологічна ефективність:**

- середньорічна несучість курей;
- середньодобовий приріст живої маси молодняку птиці;
- затрати кормів на 1000 штук яєць і на 1 ц приросту живої маси птиці.

**Економічна ефективність:**

- затрати праці на 1000 штук яєць і на 1 ц приросту живої маси птиці;
- собівартість 1000 штук яєць, 1 ц приросту живої маси птиці, 1 ц живої ваги птиці;
- середня ціна реалізації 1000 штук яєць і 1 ц м'яса птиці.
- прибуток з розрахунку на 1000 штук яєць, 1 ц приросту живої маси птиці та на 1 ц живої маси птиці;
- рівень рентабельності виробництва 1000 штук яєць і 1 ц м'яса птиці;
- рентабельність продажу, %.

М'ясо птиці є дієтичним та більш дешевим порівняно з іншими білковими продуктами. Внутрішній ринок м'яса є недостатньо насиченим. Рекомендована Міністерством охорони здоров'я річна норми споживання м'яса однією особою має бути 80 кг, проте фактично становить 54 кг. Відтак, внутрішній ринок неповністю насичений м'ясною продукцією, а тому цей напрям аграрного бізнесу не втрачатиме своєї привабливості у ближчій

перспективі. Про це свідчать останні тенденції ринку продукції птахівництва

На внутрішньому ринку м'яса загострюється конкуренція. Споживачі віддають перевагу дешевій та якісній продукції. Поряд із м'ясом птиці знаходять споживачів свинина, яловичина та менш поширені баранина і конина. За річного фонду споживання м'яса на рівні 2,5-2,6 млн т, на одну особу в середньому припадає 54-55 кг м'яса. З цього обсягу поки що частка м'яса птиці становить 44 %. Проте споживання інших видів м'яса теж значне. Зокрема свинини – 39 %, яловичини – 15 %, іншого м'яса – 2 %.

Стримує насичення ринку м'яса птиці його невисока закупівельна ціна. Підвищення закупівельних цін стримує невисока купівельна спроможність населення та конкуренція з боку інших видів м'яса. За підсумками минулого року середньомісячна заробітна плата в Україні становила 3,0 тис. грн. Понад дві третини доходів населення спрямовуються на придбання продуктів харчування. Індекс споживчих цін 2012 року у порівнянні з попереднім роком зріс на м'ясо та м'ясопродукцію на 1,3 %. Більше підвищення цін вплине на зменшення споживання продукції.

Світове виробництво м'яса птиці у 2013 році перебувало на рівні майже 107 млн т, що перевищує минулорічні показники на 1,8-2,0 %. До основних виробників м'яса належать США з обсягом виробництва у 2013 році на рівні 20,3 млн т, Китай – 18,5, ЄС – 12,7, Бразилія – 11,9 млн т. Основні виробники цієї продукції і є її найбільшими експортерами. Частка їх експорту в загальній торгівлі м'ясом птиці становить 81 %. До того ж, Китай та країни ЄС є не тільки провідними експортерами, а й одними з найбільших імпортерів курятини. Окрім цих країн, великі зовнішні закупівлі м'яса птиці мають Японія, Саудівська Аравія та Російська Федерація.

В Україні спостерігається значне збільшення обсягів експорту м'яса. Сільськогосподарські виробники та трейдери реалізували на зовнішніх ринках у 2012 році 125 тис. т м'яса, що більше ніж у півтори рази перевищує показник 2011 року. Зростання експорту м'яса в 2012 році відбувалося здебільшого завдяки м'ясу птиці. Обсяги експорту цього дієтичного продукту становили 82 тис. т, або дві третини від загального продажу всіх видів м'яса.

Разом зі збільшенням експорту м'яса спостерігалось ще більше зростання його імпорту. У 2012 році зовнішня закупівля м'яса сягала понад 423 тис. т, що в 1,7 разу більше порівняно з попереднім роком. М'яса птиці було завезено 116 тис. т, або майже удвічі більше порівняно з попереднім роком. М'ясо завозилося із США (32 % загального імпорту), Німеччини – 24%, Угорщини – 12 %.

Обсяги експорту та імпорту яєць відносно внутрішнього споживання були незначними. За останні два роки середні обсяги імпорту яєць знаходилися у межах 3-4 млн шт., що майже удвічі менше порівняно з попередніми роками. У свою чергу експорт цього продукту знаходився на рівні 82-83 млн шт., що більше порівняно з 2010 роком на 11 %.

При зовнішніх продажах України й надалі віддаватиметься пріоритет м'ясу птиці. Птахівництво розвивається більш інтенсивно. З 20 лютого 2013

року набув чинності регламент Європейської комісії щодо дозволу експортувати продукцію птахівництва на ринок ЄС. Зокрема серед видів м'яса птиці насамперед це курятина, індичка та яйця і яєчні продукти. Основними експортерами яєць є Кіпр, Греція, Італія і Великобританія.

### **25.3. Шляхи підвищення ефективності виробництва продукції птахівництва**

Ефективність діяльності птахівничих підприємств значною мірою залежить від стану їх матеріально-технічної бази. Технічне переоснащення підприємств галузі є не менш важливим, ніж використання високопродуктивних кросів. Тому економічно доцільним є оснащення птахівничих підприємств окремими елементами сучасного вітчизняного обладнання, зокрема, використання компактних люмінесцентних енергозберігаючих ламп, біогазових установок, що дозволяють переробляти пташиний послід на біогаз та збалансовані біодобрива.

Переміщення обсягів виробництва продукції у господарства населення є негативним явищем, оскільки призводить до посилення процесу дестабілізації виробництва, зниження рівня механізації виробничих процесів у птахівництві, послаблення конкурентоспроможності продукції птахівництва. Тому пріоритетним розвитком птахівництва України буде великотоварне виробництво. Особлива увагу необхідно звернути на розвиток великих інтеграційних утворень, які можуть ефективно функціонувати при замкнених технологічних циклах, тобто утримання батьківського стада, виробництво кормів на власних комбікормових заводах, виробництво власне пташиного м'яса та яєць, власна переробка продукції, реалізація через вдало сформовану торговельну мережу.

Без розвитку промислового птахівництва практично відсутня можливість вирішення проблеми досягнення раціональних норм споживання населенням м'яса і м'ясопродуктів. Упродовж останніх років споживання м'яса з розрахунку на одну особу в Україні та всіх її регіонах помітно зросло. Хоча воно залишається нижчим за рекомендовані норми споживання. З розрахунку на одну особу споживання м'яса птиці повинно бути доведено до 25 кг (саме стільки виробляється м'яса птиці на душу населення в розвинутих країнах Європи), тобто порівняно з існуючим рівнем його слід збільшити приблизно на 50,6 %. Виходячи з цього, виробництво м'яса птиці (у забійній вазі) необхідно подвоїти.

Членство України у Світовій організації торгівлі вимагає формування у регуляторній політиці держави щодо розвитку птахівництва нових підходів. Зважаючи на це, потрібно розробити концептуальні засади стратегічного розвитку підприємств птахівництва, виконання якої забезпечить умови стійкого розвитку галузі.

Державне регулювання, основні принципи якого будуть відображені в стратегії, повинно передбачати: удосконалення нормативно-правової бази в птахівництві та адаптацію законодавства до вимог світових організацій;

визначення обсягів державних закупівель продукції птахівництва з метою стимулювання виробництва; регулювання ціноутворення на продукцію з метою захисту вітчизняного птаховиробника на внутрішньому ринку та створення належних умов представлення продукції птахівництва на світовому ринку; розроблення національних стандартів виробництва продукції птахівництва, які б відповідали санітарним та фітосанітарним заходам і стандартам ЄС; підвищення ефективності державної підтримки розвитку і становлення птахівничих підприємств через фінансування розроблених цільових програм; розробку системи гарантованого страхового забезпечення птахівничих підприємств від надзвичайних ситуацій.

З метою забезпечення гарантованого динамічного зростання обсягів виробництва продукції птахівництва, що зміцнить продовольчу безпеку країни, система заходів державного регулювання діяльності повинна передбачати: продовження дії пільгового режиму оподаткування сільськогосподарських товаровиробників; збереження системи доплат виробникам за вирощених для забою кондиційних курей-бройлерів та птицю інших видів, яка склалася в останні роки; виходячи з потреб птахівничих підприємств щорічно виділяти із державного бюджету кошти для здешевлення вітчизняного кліткового обладнання для утримання птиці та його придбання на умовах фінансового лізингу; здійснення державної підтримки виконання програми селекції у птахівництві в обсягах, передбачених відповідним законом пропорційно до обсягів виробленої племінної продукції; вжиття відповідних заходів щодо захисту внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції з боку імпортерів, які не суперечать правилам та вимогам СОТ.

Одним із найактуальніших є питання забезпечення відповідності вітчизняної продукції птахівництва стандартам якості, передбаченим Міжнародною системою стандартизації (ISO). Ця система охоплює всі можливі аспекти поліпшення діяльності підприємств в цілому, у тому числі, звичайно, і все, що пов'язане безпосередньо з безпечністю та якістю продукції. Виходячи з цього, птахівничим підприємствам необхідно найближчим часом розробити системи контролю за якістю продукції, що базуватимуться на методах, які охоплюють весь можливий діапазон показників з оцінки сировини, складу і якості готової продукції.

### **Питання для перевірки знань**

1. Якими особливостями характеризується галузь птахівництва?
2. Охарактеризуйте структуру птахівничого підкомплексу АПК.
3. Які чинники впливають на ефективність функціонування птахівничих підприємств?
4. На яких принципах ґрунтується діяльність птахівничих підприємств?
5. У чому полягає державне регулювання галузі птахівництва?
6. Які перспективи розвитку галузі та шляхи підвищення ефективності виробництва продукції птахівництва?



## **Тема 26. Економіка бджільництва**

***26.1. Народногосподарське значення, розміщення і стан розвитку бджільництва***

***26.2. Продукція бджільництва, ефективність її виробництва, показники та методика їх визначення***

***26.3. Основні шляхи підвищення ефективності виробництва продукції бджільництва***

### **26.1. Народногосподарське значення, розміщення і стан розвитку бджільництва**

Бджільництво – особлива і надзвичайно цінна галузь сільського господарства. Її основою є розведення медоносних бджіл, які існують бджолиними сім'ями – своєрідними біологічними одиницями. Бджільництво дає основні продукти (мед і віск), а також додаткові (пакети бджіл, бджолині матки, квітковий пилок, маточне молоко, прополіс, бджолина отрута). Мед є чудовим продуктом життєдіяльності бджолосімей, який справедливо називають рідким золотом природи. Високоякісні сорти меду містять близько 75 % фруктози і глюкози, що визначає його цінність і фізичні властивості. До складу меду входить близько 300 речовин і зольних елементів. Він має рідкісні харчові якості, важливі лікувальні властивості, визначається неповторним смаком і ароматом.

Маточне молоко, прополіс і бджолину отруту використовують для виробництва медичних препаратів. Прополіс (бджолиний клей) здавна відомий як засіб для лікування ран, опіків та інших захворювань. Економічне значення бджільництва доповнюється також тим, що бджіл використовують для запилення сільськогосподарських культур. В результаті запилення бджолами соняшнику, гречки, плодоягідних, овочевих, ефіроолійних та інших культур їх урожайність підвищується в середньому на 25-30 %. Вартість додаткової продукції від запилення сільськогосподарських культур бджолами значно перевищує витрати на утримання пасік.

Україна є однією з провідних країн світу, що має розвинене бджільництво. Його розвиток забезпечений належними природно-кліматичними умовами, достатком медоносів у лісах, луках і степах, що сприяло одержанню високоякісного меду різних ботанічних сортів та інших цінних продуктів бджолиного гнізда. Україна займає вигідне географічне положення, що робить доцільним розвиток бджільництва в масштабах, які дають змогу виробляти продукцію не лише для задоволення внутрішнього попиту, а й на експорт.

Значення бджільництва як галузі сільського господарства визначається передусім важливою роллю медоносних бджіл у перехресному запиленні ентомофільних сільськогосподарських рослин, підвищенні їхньої врожайності, поліпшенні якості насіння і плодів, а також різними видами цінної продукції, яку дають бджоли (мед, віск, прополіс тощо). Підраховано, що бджоли дають в 10 разів більше прибутку завдяки підвищенню

врожайності сільськогосподарських культур, ніж прямою продукцією – медом і воском. В різних зонах і районах нашої країни залежно від спеціалізації рослинництва, наявності кормової бази і можливостей її використання пасічницькі господарства розвиваються в різних напрямках.

Розрізняють такі напрями бджільництва: *медотоварний* (в районах із достатньою дикорослою кормовою базою); *запилювально-медовий*; *запилювальний* (при вирощуванні культур закритого ґрунту); *розплідницький* (виведення маток, формування пакетів), а також *комплексний*. В Україні переважає запилювально-медовий напрям бджільництва. Кількість сімей бджіл на пасіках і бджолофермах як правило, визначається потребою в них для запилення сільськогосподарських ентомофільних культур. При цьому слід виходити з таких норм: для запилення гречки, насінників багаторічних трав та ентомофільних культур, садів і ягідників треба мати 2 сім'ї бджіл з розрахунку на 1 га посіву або насаджень і не менш як 1 бджолосім'ю на 2 га посіву соняшнику, баштанних та овочевих культур. Відповідно до особливостей кормової бази бджільництва розводять такі породи бджіл: українська степова, карпатська, сіра гірська кавказька, поліська та їх помісі.

Виробництво меду в світі в цілому зростає і становить нині близько 1 млн т. У більшості країн середньорічне споживання меду становить від 100 г до 1 кг на душу населення. Валове виробництво меду в Україні становить 70-73 тис т за рік, а з розрахунку на душу населення – близько 1,5 кг.

Дослідження діяльності бджільництва свідчить, що виробництво бджолоїної продукції в Україні забезпечується за рахунок господарств населення. Основними тенденціями й закономірностями розвитку бджільництва за період 1990-2013 рр. є: збільшення виробництва меду у всіх категоріях господарств на 44,9 %, із 50858 т у 1990 році до 73713 т у 2013 році. Виробництво меду в господарствах населення збільшилося на 80,9 %, із 40021 т до 72390 т відповідно. Питома вага приватного сектора у 1990 році становила 78,7 %, а в даний час від нього отримується 98,2 % усієї бджолопродукції. Виробництво меду в господарствах населення країни при використанні різних каналів реалізації забезпечує значні доходи і високу рентабельність. Проте, у багатьох господарствах населення пасіки дрібні і малопродуктивні, бджіл недостатньо використовують для запилення сільськогосподарських культур, а спеціальних медоносів здебільшого не висівають. Це обмежує кормову базу бджільництва і можливості його розвитку. Особливої шкоди розвитку галузі завдають існуюча практика і недосконала технологія застосування гербіцидів, пестицидів та інших засобів боротьби з бур'янами, хворобами і шкідниками сільськогосподарських культур.

Відповідно ситуацію, яка склалася, не можна оцінювати як задовільну, тому що виробництво меду у сільськогосподарських підприємствах зменшилося за досліджуваний період на 87,8 % і становило в 2013 році – 1,8% валового виробництва. Йде мова про втрату великого товарного виробництва сільськогосподарських підприємств, які мають всі можливості

для розвитку бджільництва, обумовлені наявністю значних площ ентомофільних культур.

Встановлено, що у географічному розрізі найбільша чисельність бджолосімей за усіма категоріями господарств у 2013 році була зосереджена у Донецькій області – 257,8 тис. сімей, або 8,6 %, Хмельницькій області – 250,4 тис. сімей, або 8,4 %, Вінницькій області – 199,3 тис. сімей, або 6,7 %, Дніпропетровській області – 153,1 тис. сімей, або 5,1 %. Також у Житомирській, Миколаївській, Івано-Франківській та Полтавській областях зосереджено біля 670 тис. сімей, або в середньому 5,0 % у кожній. Найнижчі значення цих показників спостерігаються у Волинській області – 27,2 тис. сімей, або 0,9 %, Київській, Рівненській, Чернігівській областях на рівні 51,3 тис. сімей, або по 1,7 %.

Проведений аналіз динаміки виробництва меду за усіма категоріями господарств у розрізі областей України доводить, що у п'ятірку найбільших виробників меду входить Дніпропетровська область, в якій за 2013 рік вироблено даної продукції 5,4 тис. т, або 7,3 % валового виробництва в Україні. Динаміка обсягу виробництва основних видів продукції бджільництва свідчить, що за 2009-2013 роки у даному регіоні спостерігається зростання натуральних показників. Проте, це не суттєво вплинуло на загальні показники економічної ефективності господарювання в підприємствах бджільництва, зокрема варіювання показників приросту прибутку від реалізації продукції відповідно впливає і на їх економічну стійкість, що вимагає вжиття заходів для її забезпечення.

## **26.2. Продукція бджільництва, ефективність її виробництва, показники та методика їх визначення**

Основні продукти бджільництва - мед, віск, додаткові - бджолині матки, пакети бджіл, маточне молоко, квітковий пилок, бджолина отрута, прополіс. Мед має високі харчові якості, та лікувальні властивості. Бджоли покращують запилення сільськогосподарських рослин, підвищують їх врожайність на 25-30 %. Особливості бджільництва як галузі сільськогосподарського виробництва зумовлюють специфіку визначення його економічної ефективності. Так, у бджільництві запилювального і запилювально-медового напрямів, продукція, одержана в результаті підвищення врожайності запилених бджолами сільськогосподарських культур, у дохід галузі не зараховується. У зв'язку з цим всі витрати по бджільництву запилювального напрямку, крім вартості меду, воску, плідних маток, роїв та іншої побічної продукції, відносять на обпилювані сільськогосподарські культури і багаторічні насадження.

У бджільництві опилувально-медового напрямку на обпилювані культури відносять 20-40 % загальної суми витрат, а на плодові насадження, посіви конюшини і люцерни на насіння – 40-60 % залежно від величини площ та рівня їх урожайності. Решту витрат відносять на собівартість

продукції бджільництва, розподіляючи їх пропорційно до вартості окремих видів продукції за цінами реалізації.

Економічна ефективність бджільництва характеризується системою показників: вихід валового і товарного меду на 1 бджолосім'ю; витрати праці на 1 ц меду; вартість валової продукції бджільництва на одного працівника; вартість валової продукції та чистий прибуток на 1 грн затрат, бджолосім'ю, 1 ц продукції (мед, віск), собівартість та ціна реалізації 1 ц продукції; прибуток; рівень рентабельності, вартість додаткового урожаю, отриманого на 1 грн витрачених коштів на бджолозапилення сільськогосподарських культур.

Для оцінки ефективності пасічних господарств слід використовувати комплекс показників котрі характеризують не лише економічну ефективність галузі бджільництва, але й дають характеристику технологічної, соціальної та агроекологічної ефективності. Технологічну ефективність слід визначати такими показниками як продуктивністю бджолосімей, зокрема, виходом товарного меду в розрахунку на бджолосім'ю та іншої продукції: прополісу, воску, бджолиного обніжжя; кількістю використаного меду та перги для зимівлі; породною продуктивністю бджолосімей.

Доцільним є визначення агроекологічної ефективності галузі бджільництва, оскільки бджолозапилення забезпечує збереження рослинного світу та є індикатором екологічної рівноваги в природі. За 2007-2008 рр. в США і в країнах Європи загинуло від 20 до 80 % бджолиних сімей. Сьогодні дана проблема торкнулася Росії і країн Азії. На думку учених, причинами трагедії можуть бути погана екологічна ситуація, скорочення кількості медоносів, вживання хімікатів при виробництві продуктів харчування, хвороби бджіл і загальне ослаблення імунітету бджолиних сімей. Для об'єднання зусиль небайдужої громадськості в справі захисту бджіл, в червні 2009 року в Германії був зареєстрований Всесвітній Фонд захисту бджіл – World Save Bee Fund e.v., метою якого є запобігання загибелі бджіл і збереження світового екологічного балансу природи.

Економічна ефективність галузі бджільництва характеризується вартісними показниками собівартості, доходу від реалізації продукції та прибутку, що в кінцевому результаті визначає рівень рентабельності. Дальший розвиток бджільництва в різних категоріях господарств країни зумовлює необхідність визначення його економічної ефективності і факторів, які найбільшою мірою формують її рівень.

Собівартість продукції бджільництва – це сукупність витрат на її виробництво, виражена у грошовій формі. Статтями витрат у бджільництві є оплата праці з нарахуванням пасічникам, тимчасовим працівникам і сторожам; вартість кормів, залишених бджолам на осінньо-весняний період у минулому році та вартість цукру, використаного для підгодівлі бджолосімей у поточному році; вартість вошини, малоцінного пасічницького інвентарю, різних матеріалів, ветеринарних і дезинфікуючих засобів; роботи і послуги; витрати на утримання основних засобів; витрати на організацію виробництва та управління; страхові платежі та інші витрати. Застосування баз розподілу

витрат у бджільництві є об'єктивною необхідністю, від якої неможливо відмовитись. Самі ж бази розподілу витрат періодично змінюються та вдосконалюються, що сприяє справедливому розподілу витрат між основними і супутніми видами продукції.

Згідно методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджених наказом Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 році №132 (далі рекомендації), об'єктами та одиницями калькулювання собівартості продукції медово-запилюваного напрямку є:

- мед, віск – 1 ц;
- прополіс – 1 кг;
- соторамка, матка плідна, неплодна матка, рої, бджолині соти – 1 шт.;
- маточне молочко, пилок квітковий, отрута бджолина – 1 г;
- запилення культур – 1 га.

Відповідно до рекомендацій собівартість окремих видів продукції бджільництва визначається шляхом розподілу витрат, включаючи вартість незавершеного виробництва на початок року, між видами продукції пропорційно її вартості за реалізаційними цінами. Собівартість приросту стільників визначають за собівартістю топленого кондиційного воску. Собівартість нових бджолосімей приймають за цінами реалізації. Собівартість 1 кілограму бджіл прирівнюють до собівартості 10 кг меду.

Рівень економічної ефективності бджільництва залежить від підвищення продуктивності бджолосімей на основі утримання сильних і здорових бджолиних сімей, систематичної селекційно-племінної роботи, виконання обов'язкових ветеринарно-санітарних і зоогігієнічних заходів, поліпшення кормової бази, раціональної організації пересування пасік на кращі місця медозбору, забезпечення бджіл на зиму достатньою кількістю кормів. В Україні норма забезпеченості бджолиної сім'ї кормами становить 18-23 кг меду залежно від способу зимівлі, приміщення і місцевих умов. Створення необхідних запасів кормів на період зимівлі визначає виживання, розвиток і рівень продуктивності бджолиних сімей.

### **26.3. Основні шляхи підвищення ефективності виробництва продукції бджільництва**

Економічна ефективність формує кінцевий результативний показник ефекту від вкладень. Бджільництво є складною системою, яка складається з різних об'єктів пов'язаних між собою.

Основним завданням галузі бджільництва на сучасному етапі є впровадження досягнень науково-технічного прогресу, роль якого в системі агропромислового комплексу полягає в забезпеченні ефективного бджолозапилення ентомофільних культур з метою одержання високих урожаїв; зростання обсягів виробництва меду і воску за рахунок підвищення продуктивності бджолиних сімей і збільшення їх кількості; комплексного

використання сімей бджіл для виробництва біологічно активних продуктів (пилку, прополісу, маточного молочка, бджолої отрути); зниження собівартості виробництва і підвищення рентабельності галузі. Розвиток галузі бджільництва залежить від виконання заходів щодо підвищення ефективності виробництва.

Загалом усі заходи по ефективному розвитку бджільництва можна згрупувати:

1. Заходи технологічного та організаційно-економічного характеру. До технологічних можна віднести – утримання бджолосімей в двохкорпусних стандартних вуликах, виготовлених за новітніми технологіями; формування сильних сімей з високими породними задатками та продуктивністю; заміна бджололиних маток молодими з високопродуктивними задатками та чистотою батьківської лінії; груповий метод догляду; кочівля пасік на період медозбору. Організаційні заходи передбачають утримання пасік на промисловій основі; оновлення матеріально-технічної бази; створення умов для підвищення продуктивності праці пасічників; механізація виробничих процесів; прискорення терміну окупності інвестованого капіталу.

Основним напрямом розвитку бджільництва і підвищення його економічної ефективності у сільськогосподарських підприємствах є інтенсифікація виробництва, що базується на прогресивній технології і забезпечує збільшення виходу продукції і поліпшення її якості. Впровадження інтенсивної технології вимагає подальшої концентрації виробництва, створення пасік розміром не менш як 150-200, а в спеціалізованих – на 500-600 і більше бджолосімей. В умовах промислової технології під час цвітіння медоносних рослин залежно від інтенсивності медозбору на одному місці можна розміщувати від 30 до 100 бджолосімей.

2. Підвищення продуктивності бджільництва через створення необхідної медоносної бази на основі поєднання використання посівів сільськогосподарських культур, плодово-ягідних насаджень, природних лук і пасовищ та лісів. Найбільш ефективними є посіви, які, крім медоносного, мають ще й інше господарське значення. Так, посіви еспарцету дають високоякісне сіно для тваринництва і одночасно забезпечують найвищу медопродуктивність. За два укуси одного вегетаційного періоду еспарцет може дати до 1 т товарного сіна з гектара.

Загальносвітова тенденція зменшення кількості бджолосімей та недооцінка ролі бджіл у формуванні врожаю призвела в останні роки до значного зниження врожайності ентомофільних сільськогосподарських культур в США, Канаді та ряді країн Західної Європи. Це характерно і для нашої держави. Запилення культур бджолами є важливим резервом підвищення рівня рентабельності рослинництва, яке не потребує суттєвих додаткових витрат, що особливо важливо за умов існуючої в Україні економічної ситуації.

3. Формування ринку бджолопродукції, зокрема організація експорту меду в країни ЄС. Відкриття ринку Європейського Союзу відкриває нові можливості для відродження традиційної для України галузі. Наприклад, у

Запорізькій області 98,8 % бджолосімей зосереджені у господарствах населення та приватних підприємців. Через низькі ціни на мед, які пропонують посередники, за 2009-2013 рр. кількість бджолосімей скоротилася від 130,7 до 112,2 тис. шт., або на 14,2 %. Відповідно виробництво меду із року в рік зменшується. Заходи для ефективного розвитку галузі бджільництва слід розглядати комплексно, не відокремлюючи один від одного.

#### **Питання для перевірки знань**

1. Розміщення галузі бджільництва по території України.
2. Які напрями бджільництва виділяються?
3. Які види продукції одержують від галузі бджільництва?
4. За рахунок яких господарств забезпечується виробництво бджолиної продукції в Україні?
5. Система показників економічної ефективності бджільництва.
6. Як розраховується собівартість продукції бджільництва?
7. Що таке технологічна і агроекологічна ефективність бджільництва?
8. Заходи технологічного та організаційно - економічного характеру ефективного розвитку бджільництва.
9. Перспективи формування ринку бджолопродукції.

## **Тема 27. Економіка інших галузей тваринництва**

### ***27.1. Економіка конярства***

### ***27.2. Економіка рибництва***

### ***27.3. Економіка кролівництва***

#### **27.1. Економіка конярства**

З підвищенням рівня механізації роль конярства в сільськогосподарському виробництві дещо знизилася. Проте, незважаючи на це, коні в сільському господарстві становлять великий резерв тягової сили. Вони знаходять значне застосування на внутрігосподарських і транспортних роботах, при обслуговуванні тваринницьких ферм, присадибних господарствах сільських мешканців, фермерських господарствах та багатьох інших роботах, де застосовувати механізацію неможливо або економічно не вигідно. Робочих коней використовують переважно для перевезення вантажів і людей на невеликі відстані, виконання ряду допоміжних робіт, обробітку присадибних ділянок тощо. Водночас в окремих районах України набуває розвитку молочне та м'ясне конярство, підвищується увага до розвитку спортивних коней, зростає їх експорт.

В останні роки поголів'я коней необґрунтовано скорочується, племінна якість їх зростає повільно. Так, якщо на кінець 1995 р. в Україні було 756 тис. голів коней, в 2000 р. – 701 тис. голів, в 2005 р. – 555 тис. голів, то на кінець 2014 р. їх кількість становила лише 414 тис. голів, або 55 % від їх кількості в 1995 р. В Україні налічувалося 11 кінних заводів, а також 58 племінних конярських ферм, в яких налічувалося 2280 племінних коней. На цей час їх кількість значно скоротилася. Проте, індустріалізація сільськогосподарського виробництва у світі не зменшує попиту на продукцію конярства в цілому за комплексом напрямків. В Україні вони структуровані таким чином:

1. Спортивне – у класичних його видах: виїздка, конкур, триборство, а також бігові змагання.

2. Продуктивне – виробництво конини (для виготовлення ковбас вищої якості), молока, кумису і біологічних препаратів (СЖК, імуноглобулінів та ін.), переробка шкір, волосся, копитного рогу та ін.

3. Лікувально-профілактичне (іпотерапія), оздоровчо-спортивне, туризм.

4. Робочо-користувальне – за обмеженого обсягу пасовищних і транспортних робіт. Середня сила коня при роботі в запряжці становить 10-15 % живої маси, а рекордна, на короткій відстані належить жеребцеві латвійського ардена Стип-райс (він важив 880 кг) – 927, 5 кг. Таке стискальне зусилля 65-70 кг і з швидкістю кроком при середній роботі 4-5 км і риссю у запряжці 12-15 км/год.

5. Прикладне – використання коней для огляду та охорони польових чи лісових насаджень, у кінній міліції, кінематографії, циркових і театральних виставах, різних розважальних іграх та ін.



Вибір кожного напрямку конярства визначає відповідний вибір порід, здатних давати найбільший економічний, оздоровчий і моральний ефект. Такими породами в Україні є: українська верхова, чистокровна верхова, російська рисиста й орловська рисиста, новоолександрівська й торійська ваговозні, тракєненська, латвійська, гуцульська та деякі інші породи. Ці породи в Україні розводять тривалий час, вони вже адаптовані та досягли значного рівня досконалості, користуються міжнародним попитом.

Основним напрямком відтворення конярства в Україні є племінна робота, яка з роками набуває великого значення. Її першочерговими питаннями є розробка перспективних селекційних програм по кожній породі та окремих підрозділах, забезпечення наукового супроводження племінних процесів, розробка та впровадження сучасних малозатратних технологій утримання й раціонального використання коней. Головними завданнями є відновлення своєчасного проведення тренінгу та іспитів коней, своєчасне вивчення генофонду породи, визначення перспектив розширення на основі ефективної оцінки плідників та інтенсифікації використання виробничого складу, підвищення плодючості. Основним методом роботи з породами залишається чистопородне розведення за лініями із використанням внутрїлінійних підборів та кросів ліній, обґрунтованих оцінкою кращих генеалогічних поєднань.

Українська верхова порода серед національних племінних ресурсів має значну частку – близько 22 % загальної чисельності коней. Виведена вона в Україні більше як 60 років тому, плем'я зосереджено на кінних заводах: Дніпропетровський, Запорізький, Олександрівський, Лозівський, Ягольницький та в ін. На міжнародних аукціонах найбільшим попитом користуються коні віком 5 років і старше та високі на зріст (170 см і більше). В основному вона поширена в господарствах Харківської, Дніпропетровської, Полтавської, Тернопільської та в інших областях України.

Орловська рисиста порода займає провідне місце на Україні. Зокрема у Черкаській, Вінницькій, Хмельницькій та в інших областях. Племінну роботу з цією породою ведуть Запорізький, Лозівський, Дубровський та інші заводи. За останні роки призовий клас коней орловської породи помітно підвищився. Її успіх забезпечується, головним чином, чистопородним розведенням і правильним іподромним тренінгом та іспитами. Середня жвавість жеребців орловської рисистої породи становить 2,07-4 хв, а російських – 2,04-9 хв. (дистанція 1600 м), кобил – у межах 2,14-2,15 хв. Проте наші коні дещо поступаються американській породі, тому одним з головних завдань племінної роботи на перспективу є подальше підвищення жвавості.

Російська рисиста порода, як і орловська, є однією з найпоширеніших в Україні, особливо в Полтавській, Київській та інших областях. Чистопородним розведенням її займаються Запорізький, Дубровський, Лимарівський та інші кінні заводи. Ця порода розповсюджена в країні як легкозапряжна і спеціалізована в спортивному напрямі. Коні цієї породи

відзначаються міцною конструкцією, енергійним темпераментом, покірні в управлінні ними.

Чистопородна верхова порода поширена в основному в південних областях країни. Племінну роботу з нею проводять на Дніпропетровському, Онуфрієвському, Стрілецькому та інших кінних заводах в напрямку підвищення класу, жвавості, міцності конституції та інших якостей методом чистопородного розведення. Прогрес породи забезпечують кроси.

Новоолександрівська – є провідною породою вагових коней, створена на основі заводського типу російського ваговоза в 1998 році. Вони відзначаються міцною конституцією, доброю рухливістю та робочою здатністю. Найбільше поширені в Харківській, Сумській, Полтавській та Черкаській областях. Розводять їх на Новоолександрівському кінному заводі.

Гуцульська порода коней поширена в основному в районах Івано-Франківської та Чернівецької областей. Коні цієї породи невимогливі до умов утримання і добре пристосовані для перевезення невеликих вантажів та виконання інших робіт в гірських умовах. Племінну роботи цієї породи проводять методом чистопородного розведення з використанням кращих гуцульських жеребців і кобил.

Перспективним напрямом розвитку конярства в Україні вважається продуктивне молочне конярство. За хімічним складом молоко кобил відрізняється від молока інших сільськогосподарських тварин. Воно містить більше лактози, має специфічний склад білка та жиру, дуже багате на вітамін С, відрізняється також своєрідним набором мікроелементів, мінеральних солей, ферментів. У молоці кобил більше в 1,5 рази молочного цукру, ніж у молоці корів, що впливає на молочнокисле та спиртове бродіння при його переробці на кумис, а жиру менше, але позитивна якість його в тому, що він гальмує розвиток туберкульозних бактерій, тоді як у жирі коров'ячого молока вони енергійно розвиваються.

В кобилячому молоці також більше кальцію, який необхідний для зміцнення кісткової тканини та нормальної дії нервової системи людини. Цим фактором й зумовлюється можливість переробки його для продуктів дитячого харчування та виробництва кумису. Оскільки кобиляче молоко близьке за хімічним складом до жіночого, відкривається широка перспектива його використання для виробництва заміниці жіночого молока. Дослідженнями медицини встановлено, що воно не викликає алергічних та інших негативних реакцій у грудних дітей (на відмінну від заміників на основі харчового молока). При цьому рентабельність його виробництва перевищує 100 %. Середній надій молока від кобили (повновікової) бажаного типу – 2500-3500 кг за 5 місяців лактації. Молочний табун (ферма) може бути сформований шляхом купівлі дорослого поголів'я коней або молодняка, з наступним його дорощуванням та відповідним утриманням і вихованням.

Ефективність виробництва продукції (надання послуг, виконання робіт) в значній мірі залежить від належної організації розведення, утримання, годівлі використання конярства та урахування при цьому всього комплексу біологічних показників розвитку конярства, різниця в яких по конезаводам,

окремим породам і зонам країни може бути відчутна. Так, при організації розведення коней у зоні Степу слід враховувати такі фактичні середні показники біологічних особливостей: тривалість жеребності – 334 дні; інтервал між жеребіннями (сервіс-період) – 472 дні; інтервал між жеребінням до охоти – 23 дні; від жеребіння до плідного осіменіння – 127 днів; тривалість охоти – 5-8 днів; тривалість статевого циклу – 23 дні тощо.

Рисаки і ваговози мають більш тривалий показник жеребності. Триваліша жеребність також від парування в зимовий період (у всіх порід). Найбільш плідні кобили у 6-9 річному віці. Доцільна тривалість племінного використання кобил у середньому від 3 до 9 років, жеребців-плідників – від 4 до 12 років. Норма навантаження на дорослого жеребця при ручному паруванні 40-50 кобил, при штучному осіменінні – 250-300 кобил. Значно вища збереженість лошат отриманих у січні-лютому, ніж у листопаді-грудні.

Найбільш бажаним для сільськогосподарських підприємств і домогосподарств слід вважати коней запряжного робочого типу, найбільш поліпшуваними породами яких є російський важковоз та орловський рисак. Помісі від схрещування поліських та інших кобил робочого типу з російським важковозом мають високу працездатність та добре пристосовані до місцевих умов.

Правильна організація використання робочих коней повинна полягати в тому, щоб вони постійно мали високу працездатність при нормальній вгодованості. Так, досвід застосування кінної тяги в сільськогосподарських підприємствах свідчить вигідність використання коней на різних внутрішньогосподарських та допоміжних роботах, коли вони працюють по 270-300 днів за рік. Найпродуктивніше використовувати робочих коней 12-15 років, при робочому напрямі розвитку конярства. Структура стада визначається питомою вагою робочого поголів'я (у межах від 55 % до 70 %). В розрахунку на 100 конематок планується одержання 40 лошат. Помірне вибракування дорослих коней: робочих коней і конематок – 8 %, жеребців-плідників – 20 %. Середня жива маса лошади при народженні – 38-48 кг. Слід відмітити, що найбільший інтенсивний приріст молодняк має у перший рік життя. Так, вже через 60 днів приплід коней досягає подвоєння своєї маси від дня народження, що в розрахунку на добу становить більше 700 г.

Важливим показником економічної ефективності розвитку конярства, крім розглянутих вище, є собівартість виробництва одиниці продукції (надання послуг та виконання робіт), ціна реалізації та прибуток.

Основними шляхами підвищення ефективності розвитку конярства є:

- виведення і впровадження більш високопродуктивних порід коней з урахуванням напрямків їх використання;
- впровадження прогресивних технологій вирощування, утримання, годівлі та виробництва продукції (надання послуг та виконання робіт) конярства;
- впровадження прогресивних форм організації і оплати праці з урахуванням досягнень науково-технічного розвитку і передового досвіду країн світу;

- своєчасність і якість проведення ветеринарних і зоотехнічних заходів;
- підвищення рівня кваліфікації працівників кінних заводів, ферм тощо.

### **Питання для перевірки знань**

1. Народногосподарське значення конярства в Україні.
2. Основні напрямки та стан розвитку конярства в Україні.
3. Основні породи коней та їх характеристика.
4. Молочне конярство, стан і перспективи його розвитку.
5. Новоолександрівська і Гуцульська породи коней, їх характеристика і напрямки використання.
6. Основні показники та шляхи підвищення ефективності використання коней.

## **27.2. Економіка рибництва**

Основна продукція рибництва – м'ясо, ікра, жир та ін., які є цінними продуктами харчування. В Україні рибництво здійснюється, в основному, в трьох напрямках – ставкове, індустріальне та товарне на різних водоймах комплексного призначення. У сучасних економічних умовах країни, в зв'язку зі значним зростанням цін на рибопосадковий матеріал, комбікорми, паливо, добриво, рибоводну техніку, медикаментозні препарати, енергоносії та ін. розвиток рибництва в кожному регіоні країни проходить по різному.

Виробництвом і ловлею риби в Україні нині займається більше як 250 рибгоспів, незначна частина фермерських та господарств населення. Вилов риби в Україні, незважаючи на те, що рибництво в цілому (при належній організації) є прибутковим, з роками зменшується. Так, наприклад, якщо у 1995 році вилов всіх видів риби становив 363444 т, то в 2005 році – 234185 т, а в 2011 році – лише 205285 т, в т. ч. коропа відповідно – 2538 т, 10531 т і 8762 т, товстолобика відповідно – 56266 т, 14705 т і 1213 т. Вилов риби включає вилов риби всіх видів і добування безхребетних, ракоподібних та ін. у морях, озерах та інших водоймах, як виловлених у природньому середовищі, так і вирощених штучно. В 2011 році – найбільше виловлено риби в Херсонській області – 11826 т, в Одеській – 10150 т, та в Донецькій області – 9017 т., найменше, в Хмельницькій області – лише 237 т.

Для пом'якшення територіальних відмінностей у забезпеченні поверхневими водами в Україні побудовано 1.1 тис водосховищ (55,0 куб км) найбільші із яких розташовані на Дніпрі, створено близько 29 тис. ставків, сім великих каналів і 10 водоводів тощо.

Визначна роль у виробництві риби нині відводиться ставковому рибництву. Водні ресурси ставків в рибгоспах використовують лише близько 50 %. Основними об'єктами культивування в ставковому рибництві є короп та рослиноїдні риби (білий та строкатий товстолобики, їхні гібриди, а також

білий амур). Залежно від кількості та якості ставкового фонду рибоводне господарство розглядають як повно або неповносистемне.

Ті господарства, які вирощують рибу від ікринки до товарної ваги, є повносистемні. У них мають бути ставки всіх категорій: нерестові, вирощувальні, нагульні, літньо- і зимувально-маточні, карантинні і для підрощування личинок риб, бажано малькові. Якщо у господарстві є тільки вирощувальні або нагульні ставки, то воно може займатися тільки вирощуванням рибопосадкового матеріалу або тільки вирощуванням товарної риби. Залежно від призначення у рибогосподарському відношенні ставки мають такі характеристики:

1) нерестові ставки – слугують для відтворення риби, площа їх може бути від 200 до 2000 м<sup>2</sup> необхідної конструкції за призначенням. Нерестовики заповнюються водою протягом 2 годин у день посадки плідників. Співвідношення самок та самців повинно бути 1:2;

2) ставки для підготовки інкубаційних цехів та обладнання для проведення інкубації;

3) ставки ін'єктування плідників та одержання статевих продуктів;

4) ставки малькові для підрощування личинок риб, площею, як правило 0,2-0,4 га кожний. Заповнюють їх водою за 3 доби до посадки личинок. Щільність посадки личинок риб на підрощування становить 40-50 %. Підрощування здійснюють 25-30 діб до середньої ваги: коропа – 0,7-0,9 г, рослиноїдних риб – 0,1-0,4 г. Вихід вирощених у ставках личинок риб становить 40-50 %. Підрощених личинок риб у вирощувальні ставки перевозять у стандартних поліетиленових пакетах по 15-20 тис. личинок;

5) ставки для вирощування рибопосадкового матеріалу мають, у своїй більшості, площу до 10 га, глибиною 1,3-1,5 м, заповнюють їх водою за 5-7 днів до завезення личинок риб. Оптимальна щільність посадки коропа – 30 тис. екз/га, товстолобика – 20, строкатого товстолобика – 10, білого амура – 3 тис. екз/га. При годівлі комбікормом щільність посадки личинок коропа може сягати 100-140 тис. екз/га. Маса в кінці вирощування повинна становити: у коропа – 25-30 г, білого товстолобика – 45-50, строкатого товстолобика – 40-45 г, білого амура – 35-40 г;

6) ставки для зимівлі риби – після підготовки їх до зимівлі цьогорічок за 10-15 діб до їх пересадки наповнюють водою. Норма посадки цьогорічок у зимувальні ставки становить 500-800 екз/га та ін.;

7) нагульні ставки для вирощування товарної риби за виносної форми рибництва, як правило, площею 15-100 га, глибиною 2,0-2,5 м. Готують їх ще з осені за відповідною технологією. Оптимальна щільність посадки сягає 4 тис. екз/га, у тому числі: коропа – 2,0, білого товстолобика – 1,2, строкатого товстолобика – 0,8 тис. екз/га. Якщо господарство для годівлі використовує рибні комбікорми, то щільність посадки коропа збільшують в 2-3 рази. Стан риби та її приріст перевіряють 2-3 рази в місяць за допомогою контрольних виловів. Кінцева середня маса дволіток повинна становити: у коропа – 200-500 г, білого товстолобика – 400-500 г, строкатого – 500-800 г,

при пасовищному типі вирощування риби сягає 10-15 ц/га, при годівлі комбікормами – 25-30 ц/га.

Транспортування риби на всіх стадіях розвитку виробництва можна тільки за наявності спеціального ветеринарного дозволу, дотримуючись вимог і технології до її перевезки. Особливо дуже важливим є збереження якості риби (бажано в живому стані) при транспортуванні на ринок збуту – до споживача, від якої в значній мірі залежить рівень ціни її реалізації. На цей час, у зв'язку зі зменшенням обсягів виробництва риби, попит населення на неї відчутно зростає, ціни реалізації, залежно від пори року і часу реалізації сягають: коропа і товстолобика – в межах 40-50, піленгаса – 50-75 грн/кг, що забезпечує високу прибутковість її виробництва.

Ветеринарні заходи включають: ветеринарний контроль за перевезенням риби, профілактичне карантування матеріалу, який завозиться, накладання карантину в неблагополучних щодо захворювання господарствах; профілактичну дезінфекцію і дезінфекцію інвентарю, споруд, ставків; регулярне іхтіологічне обстеження господарств; профілактична протипаразитна обробка риби та ін.

Індустріальне рибництво є другим напрямом вирощування рибопосадкового матеріалу та товарної риби. Воно використовує підігріту води енергетичних установок і працює за відгодівельним принципом. Основними видами вирощування риби є: короп, у значно менших обсягах – канадський сом та форель. Їх вирощують у садках, басейнах, а також у водоймах-охолоджувачах.

Перед посадкою риби проводять профілактичні роботи. Щільність посадки риб однорічок: коропа – 500-550 екз/м<sup>2</sup>, канадського сома – 250-350, форелі – 150-200 екз/м<sup>2</sup>. Годівлю риби проводять гранульованими та пастоподібними кормами за допомогою годівниць. Постійно ведеться необхідний технологічний контроль. Визначають середню вагу, її вихід після вирощування та продуктивність виробництва риби, яка становить при цьому близько 150 кг/м<sup>2</sup>.

Товарне виробництво риби на водосховищах, озерах, лиманах, водоймах-охолоджувачах енергетичних установок та інших водоймах комплексного призначення є третім напрямком розвитку рибництва. При цьому застосовується пасовищна аквакультура, яка ґрунтується виключно на раціональному використанні природного біопродукційного потенціалу цих водойм. Основним методом інтенсифікації рибництва при цьому є реконструкція іхтіофауни, при якій пріоритетне значення повинно відводитись видам риб, які швидко ростуть і рослиноїдним риbam, у солонуватоводних водоймах – піленгасу, а у водоймах-охолоджувачах, крім них, канадському сому та буффало. У цьому плані позитивні досягнення є на Каховському водосховищі, де вдається щороку виловлювати близько 2,0 тис. т цих видів риби масою 3-6 кг і більше. Ці результати є основним резервом підвищення рибопроductивності і формування стабільної бази риболовства і в інших водосховищах країни.

Для ефективного функціонування рибництва, крім розглянутого вище, обов'язковою умовою є належне ведення необхідної документації з технології розвитку рибництва та глибокі знання біологічних процесів, що відбуваються в ставках, басейнах та в інших водоймах на всіх етапах вирощування риби, належне використання яких є значним резервом підвищення його ефективності. А тому з урахуванням цього, керувати рибним господарством повинен зоотехнік цієї галузі тваринництва.

Основними показниками ефективності розвитку рибництва є:

- рибопродуктивність ставків, ц/га;
- затрати праці на 1 ц риби, люд.-год.;
- витрати кормів на 1 кг приросту риби, кг;
- собівартість виробництва 1 ц риби, грн;
- ціна реалізації 1 ц риби, грн;
- прибуток на 1 ц риби, грн;
- рівень рентабельності виробництва продукції, % та ін.

Основними шляхами підвищення ефективності виробництва продукції рибництва в сучасних умовах є:

- створення належних організаційно-економічних умов для рибництва в країні;
- зміцнення кормової бази;
- впровадження прогресивних форм організації і оплати праці;
- забезпечення належної охорони об'єктів розвитку рибництва;
- підвищення рівня кваліфікації працівників рибгоспів та ін.;
- розвиток виробництва риби в фермерських і господарствах населення;
- збільшення виробництва продукції рибництва за рахунок більш поширеного використання наявних водних ресурсів: ставків, водосховищ, озер, лиманів та ін.

### **Питання для перевірки знань**

1. Народногосподарське значення та основні види продукції рибництва.
2. Стан та основні напрямки розвитку рибництва в Україні.
3. Ставкове рибництво і характеристика ставків за технологічним призначенням.
4. Основні види риби ставкового виробництва і їх характеристика.
5. Індустріальне рибництво, головні об'єкти вирощування та його економічна ефективність.
6. Товарне рибництво на водосховищах, озерах, лиманах та інших водоймах та його економічна ефективність.
7. Ведення документації розвитку рибництва та умови транспортування живої риби.
8. Основні показники ефективності виробництва продукції рибництва та шляхи її підвищення.

### 27.3. Економіка кролівництва

Кролівництво, в сучасних умовах виробництва продукції тваринництва, є одним із значних резервів виробництва м'яса. Завдяки скоростиглості та високій інтенсивності розмноження, кролі можуть дати порівняно швидко значну кількість дешевого м'яса, яке поряд з курятиною і телятиною є дієтичним, хорошого смаку продуктом харчування. Крім того, шкірки і пух кролів є цінною сировиною для легкої промисловості (їх широко використовують для виготовлення шапок, дитячих шуб тощо). М'ясо кролів має значний попит серед населення країни. Ціна реалізації 1 кг м'яса на цей час становить 70-75 грн, що забезпечує високу прибутковість його виробництва. Висока інтенсивність розмноження кролів зумовлена багатоплідністю (6-12 кролят за один окріл), коротким періодом крільності (30 днів), ранньою фізіологічною зрілістю (3,5-4 місяці) та здатністю поєднувати крільність з лактацією. Кролі добре розмножуються протягом усього року і тільки восени їх статеву активність дещо знижується.

Основними породами кролів, які розводять на Україні, є сірий і білий велетні, радянська шиншила, сріблястий та віденський блакитний. За інтенсивністю росту, м'ясною і хутровою продуктивністю вони в основному відповідають вимогам інтенсивного кролівництва. Основними виробниками продукції кролівництва в Україні є господарства населення, фермерські господарства та незначна частина аграрних підприємств і кролефабрик.

Селекційну роботу по виведенню кращих порід кролів проводять племінні господарства. У кролівництві прийнято три основних напрямки розвитку виробництва продукції: м'ясний або бройлерний, м'ясо-хутряний, та пухово-м'ясний. На фермах м'ясного напрямку вирощують кроленят до реалізації (56-60 днів) без відлучення від самок. При добрій і повноцінній годівлі у віці 60 днів вони досягають 1,8-2,0 кг живої ваги. На фермах такого напрямку 90 % прибутку одержують від реалізації м'яса, а 10 % від реалізації шкірки. Забійний вихід – 55-60 %, вихід чистого м'яса від маси тушки – 78-85%.

При м'ясо-хутряному напрямку ферм кролів вирощують для одержання з них м'яса і шкурок. Кроленят зимово-весняних окролів реалізують на м'ясо в 4-х місячному віці, а літніх – в 4-5, відсаджуючи їх від самок у віці 45 днів. На таких фермах 30-40 % прибутку одержують від реалізації м'яса і 60-70 % – від реалізації шкурок. На фермах м'ясо-пухового напрямку виробляють м'ясо і пух. При цьому від реалізації м'яса одержують прибутку 30-35 %, від пуху – 65-70 %.

У практиці роботи кролівничих ферм м'ясо-хутряного та м'ясного напрямку широке застосування знайшли бройлерний та інтенсивний способи виробництва м'яса кролів. Бройлерний спосіб полягає в тому, що кроленят вирощують під самками до 60-денного віку і реалізують у цьому віці вагою 1,6-2,2 кг. Самок спаровують на 55-60-й день після окролу. За рік від кожної з них одержують чотири окроли – 20-24 кроленят, або 36-45 кг м'яса в живій



вазі. Витрати кормів на виробництво 1 кг м'яса в живій вазі становлять 2,9-3,2 кормових одиниці.

Бройлерний спосіб вирощування кролів не потребує великої кількості кліткомісць, бо відпадає потреба в них для розміщення молодняка на дорощуванні. Інтенсивний напрям ведення кролівництва передбачає відсадження молодняка в 30 або 45 днів. Самку спаровують на 30-й день після окролу. Протягом року вона дає 6 окролів, в результаті чого одержують до 70-100 кг м'яса в живій вазі. Молодняк дорощують до 90 денного віку і реалізують при середній вазі 2,5-2,8 кг. На 1 кг приросту витрати кормів становлять 4,5-5 кг кормових одиниць. Економічні розрахунки свідчать, що собівартість однієї голови кролика-бройлера на 40-50 % є нижчою у порівнянні з собівартістю однієї голови кроликів, вирощених за іншими технологіями їх вирощування.

Основою інтенсифікації кролівництва є організація належної кормової бази, застосування гуртових окролів, механізація трудомістких процесів, поліпшення племінних якостей кролів. Для відтворення стада включаються основні самки і самці, разові самки і молодняк ремонтний. Правильне використання цього поголів'я дозволяє одержати максимальну кількість ділових кроленят. Під самкою, залежно від її молочної продуктивності, доцільно залишати 6-8 кроленят.

Щорічне вибракування самок основного стада повинно становити 45-50%. Самців можна використовувати до 3-х років, починаючи з 7-8 місячного віку. Співвідношення самців і самок устанавлюється 1:5 з природним паруванням у клітці самця. Самок віком понад 170 днів вибраковують на м'ясо.

Кліткова система утримання кролів є основною. Площа однієї клітки 0,4-0,5 м<sup>2</sup> (самки з приплодом) і самці – по 1 голові в клітці. Щільність посадки ремонтного молодняка – 2 голови в клітці. Утримувати кролів надворі бажано до початку морозів, а потім клітки переносять у приміщення. Це дає змогу більш успішно одержувати окроли у січні-лютому. У приміщеннях для утримання маточного поголів'я, температуру підтримують на рівні 12-16°C, для вирощування молодняка – 20-22 °С. Тривалість освітлення приміщення – світлового дня, має становити 14-18 год.

У раціони для кролів можна включати всі корма, які використовуються для інших видів сільськогосподарських тварин, з урахуванням їх якості. На рік для самки з приплодом потрібно: зелених кормів – 9 ц, грубих – 3 ц, соковитих – 1,5 ц, концентрованих – 1,6 ц, мінеральних – 0,09 ц.

Годівля кролів за науково-обґрунтованими раціонами: трав'яна мука – 20%, овес – 20 %, ячмінь – 10 %, макуха, соняшник – 8 %, кукурудза – 30 %, пшеничні висівки – 12 %, перегін – 2 %, м'ясо-кісткове борошно – 2 %, дріжджі – 0,5 %, сіль – 0,5 % забезпечує середньодобовий приріст живої маси кролів – 30-35 г і більше від відйому до реалізації.

Технологічні системи утримання кролів розробляють залежно від наявності потужності ферми (з поголів'ям 300-600 голів кролематок основного стада) і потужності кролефабрики (1000 і більше самок).

В основу виробництва продукції кролівництва покладено двофазну потокову технологію з кроком 160 днів, яка передбачає одержання від однієї кролематки протягом 5 окролів з виходом 25 кроленят до моменту реалізації у віці 115 днів. При цьому на один окріл забезпечується виробництво м'яса в живій масі з розрахунку на кролематку 87-95 кг. і майже 300 грн прибутку.

Основними показниками ефективності виробництва продукції кролівництва є:

- продуктивність кролематок – вихід кроленят на 1 кролематку за рік, гол;
- середньодобовий приріст молодняка, г;
- собівартість 1 ц м'яса, грн;
- ціна реалізації 1 ц м'яса, грн;
- прибуток на одиницю продукції, грн;
- рівень рентабельності виробництва продукції та ін.

Основними шляхами підвищення ефективності виробництва продукції кролівництва є:

- впровадження прогресивних форм організації виробництва і оплати праці;
- своєчасність і якість проведення зооветеринарних заходів;
- зміцнення кормової бази;
- механізація і автоматизація процесів виробництва продукції кролівництва;
- виведення і впровадження у виробництво високопродуктивних порід кролів, з урахуванням напрямків їх використання;
- організація спеціалізованих ферм і кролефабрик з виробництва продукції кролівництва;
- підвищення рівня кваліфікації персоналу кролеферм і кролефабрик тощо.

### **Питання для перевірки знань**

1. Народногосподарське значення виробництва продукції кролівництва.
2. Основні породи кролів в Україні і напрямки їх використання.
3. Основні напрямки виробництва продукції кролівництва та основні показники економічної ефективності.
4. Що Ви зможете розповісти про сучасний стан розвитку кролівництва в Україні?
5. Сутність бройлерного способу вирощування кролів та його економічна ефективність.
6. Сутність інтенсивного напрямку ведення кролівництва та його переваги і недоліки.
7. Основні напрямки інтенсифікації виробництва продукції кролівництва.
8. Поняття і сутність двухфазової технології виробництва продукції кролівництва.
9. Основні показники ефективності виробництва продукції кролівництва та шляхи її підвищення.

## ВИКОРИСТАНА І РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Аграрна реформа в Україні / Саблук П. Т., Лупенко Ю. О. [та ін.]; – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
2. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / Присяжнюк М. В., Зубець М. В., Саблук П. Т. [та ін.] ; [за ред. М. В. Присяжнюка, М. В. Зубця, П. Т. Саблука, В. І. Месселя-Веселяка, М. М. Федорова]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
3. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с.
4. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств : теорія, методика, аналіз : монографія / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.
5. Бланк И. А. Управление капиталом. : учебный курс / И. А. Бланк. – К.: Эльга ; Ника-Центр, 2004. – 576 с.
6. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К. : Эльга ; Ника-Центр, 2003. – 498 с.
7. Боброва О. Г. Організація і стимулювання праці: навч.-метод. посіб. : [у 2-х ч.] / О. Г. Боброва. – К.: КНЕУ, 2004. – Ч. 2. – 145 с.
8. Бовсуновський В. В. Ефективність виробництва продукції кролівництва на сімейній фермі / В. В. Бовсуновський // Інноваційна економіка. – 2012. – № 12 (38). – С. 194–197.
9. Боднарчук Л. І. Визначення економічної ефективності бджільництва / Л. І. Боднарчук, К. І. Ємець, Л. Л. Дудка // Пасіка. – 2009. – № 7. – С. 2–5.
10. Бойко В. І. Зерно і ринок : монографія / В. І. Бойко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 312 с.
11. Бойчик І. М. Економіка підприємства : навч. посіб. / І. М. Бойчик. – К.: Атіка, 2004. – 480 с.
12. Бондар В. С. Цукробуряковий підкомплекс України: напрями стабілізації та індикатори розвитку до 2020 року / В. С. Бондар, А. В. Фурса // Економіка АПК. – 2014. – № 1. – С. 20–30.
13. Вдовенко Н.М. Сучасний стан та напрями розвитку рибного господарства в Україні / Н.М. Вдовенко // Економіка АПК. – 2010. – №3. – С. 15–20.
14. Вдовиченко В. Вівчарство України на зламі тисячоліть / Вдовиченко В, Жарук П., Іовенко В., Жарук Л.// Тваринництво. – 2012. – № 8. – С. 7–10.
15. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / Б. Й. Пасхавер, О. В. Шубравська, Д. В. Молдован [та ін.]; [за ред. акад. УААН Б. Й. Пасхавера]. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАУ України, 2009. – 432 с.
16. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг). Вип. 5 / Воскобійник Ю. П., Шпикуляк О. Г., Камінський І. В. [та ін.]; [за ред.

- Ю. П. Воскобійника]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 438 с.
17. Власенко Ю. Г. Сучасний стан та економічна ефективність підприємств інтенсивного птахівництва / Ю. Г. Власенко, Т. О. Власенко // Ефективна економіка. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3800>.
  18. Глобальна продовольча безпека: монографія / О. Г. Білорус, М. Й. Зубець, П. Т. Саблук, В. І. Власов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 486 с.
  19. Гончаров В. М. Шляхи підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / В. М. Гончаров, Н. В. Зинченко // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 18–21.
  20. Господарський кодекс України: прийнятий 16 січня 2003 р. – К.: Істина, 2003. – 203 с.
  21. Гуменюк М. М. Економічні механізми підвищення ефективності сільськогосподарських підприємств регіону / М. М. Гуменюк // Економіка АПК. – 2014. – № 8. – С. 84–90.
  22. Дем'яненко С. І. Менеджмент аграрних підприємств : навч. посіб. / С. І. Дем'яненко. К.: КНЕУ, 2005. – 347 с.
  23. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектора АПК : монографія / М. Я. Дем'яненко, П. Т. Саблук, В. М. Скупий [та ін.]; [за ред. М. Я. Дем'яненка]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 373 с.
  24. Дієсперов В. С. Ефективність виробництва у сільськогосподарському підприємстві: монографія / В. С. Дієсперов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 340 с.
  25. Економіка підприємств : підручник / М. Г. Грицак, А. М. Колот, О. Г. Медрул [та ін.]; [за заг. і наук. ред. Г. О. Швиданенко]. - [вид. 4-те, перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2009. – 816 с.
  26. Економіка підприємств: підручник / Ф. В. Горбонос, Г. В. Черевко, Н. Ф. Павленчик, А. О. Павленчик. – К.: Знання, 2010. – 463 с.
  27. Економіка підприємства [Текст] : Підручник / А. В. Шегда [та ін.] ; ред. А. В. Шегда. – К.: Знання, 2006. – 615 с.
  28. Економіка підприємства: підручник / За заг. ред. Й.М. Петровича. - 2-ге вид., виправл. – Львів: Магнолія, 2007. – 580 с.
  29. Жарук Л. В. Особливості розміщення та спеціалізації вівчарства в ринкових умовах / Л. В. Жарук, Л. С. Шелест // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 99–104.
  30. Забуранна Л. В. Економічна ефективність виробництва зерна та шляхи її підвищення в сільськогосподарських підприємствах / Л. В. Забуранна // Економіка АПК. – 2014. – № 3. – С. 55–61.
  31. Залізко В. Д. Рослинництво України в системі забезпечення внутрішньої та глобальної продовольчої безпеки / В. Д. Залізко // Економіка АПК. – 2014. - № 5. – С. 21–30.
  32. Заяць В. М. Розвиток ринку сільськогосподарських земель : монографія / В. М. Заяць. К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 390 с.
  33. Збарський В. К. Ефективність фермерських господарств : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. К. Збарський, В. П. Горьовий,

- А. М. Артеменко ; за ред. В. К. Збарського. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 450 с.
34. Земельний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>
  35. Зубець М. Розвиток інноваційних процесів в агропромисловому виробництві / М. Зубець. – К. : Аграрна наука, 2004. – 192 с.
  36. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства: навч. посібник / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський — К.: Центр учбової літератури. 2009. – 256 с.
  37. Канінський П. К. Молочне скотарство Полісся: стан і перспективи розвитку: монографія / П. К. Канінський, П. В. Шваб; за ред. П. К. Канінського. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 236 с.
  38. Канінський П. К. Спеціалізація сільськогосподарських підприємств: монографія / П. К. Канінський. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 348 с.
  39. Канцевич С. І. Оцінка економічної ефективності виробництва молока залежно від його якості / С. І. Канцевич, Н. П. Русько, М. М. Бакишев // Економіка АПК. – 2014. – № 11. – С. 48–53.
  40. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: навч. посібник / І. В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 679 с.
  41. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства : монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
  42. Колот А. М. Соціально-трудова відносина: теорія і практика регулювання : монографія /А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2003. – 230 с.
  43. Колот В. М. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура : навч. посіб. /В. М. Колот, І. М. Репіна, О. В. Щербина. – К. : КНЕУ, 2009. – 444 с.
  44. Кропивко М. Ф. Організація управління аграрною економікою : монографія / М. Ф. Кропивко, В. П. Немчук [та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 390 с.
  45. Лавринчук О. В. Напрями розвитку ринку зерна в Україні / О. В. Лавринчук // Економіка АПК. – 2014. – № 9. – С. 107–111.
  46. Лазеба Є. С. Шляхи забезпечення ефективного використання земель у сільськогосподарському виробництві / Є. С. Лазеба // Економіка АПК. – 2014. – № 8. – С. 101–106.
  47. Лупенко Ю. О. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 р. / Ю. О. Лупенко, В. Я. Месель-Веселяк ; [за ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Месель-Веселяка]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 182 с.
  48. Лупенко Ю. О. Сучасний стан та перспективи міжнародної інтеграції аграрного сектору України: завдання агроекономічної науки / Ю. О. Лупенко // Економіка АПК. – 2015. – № 6. – С. 6–10.
  49. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підруч. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
  50. Макаренко П. М. Моделі аграрної економіки / П. М. Макаренко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 540 с.

51. Малік М. Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми : монографія / М. Й. Малік, О. А. Нужна. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 270 с.
52. Мартин А. Г. Регулювання ринку земель в Україні : монографія / А. Г. Мартин. – К. : АграрМедіаГруп, 2011. – 254 с.
53. Месель-Веселяк В. Я. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 17–26.
54. Нагорнюк О. П. Формування виробничих витрат у сільськогосподарських підприємствах / О. П. Нагорнюк // Економіка АПК. – 2014. – № 6. – С. 96–101.
55. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Степу України / Національна академія аграрних наук ; [ред. кол.: М. В. Зубець та ін.]. – К. : Аграрна наука, 2010. – 984 с.
56. Охріменко І. В. Витрати та собівартість сільськогосподарської продукції в регулюванні економічних відносин сільськогосподарських підприємств: монографія / І. В. Охріменко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 360 с.
57. Павлик В. Л. Собівартість і реалізація продукції у формуванні аграрного ринку / В.Л. Павлик // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 147–152.
58. Петрига О. М. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка : навч. посібник : рекомендовано МОН України / Міжрегіональна Академія управління персоналом. – К. : Персонал, 2009. – 302 с.
59. Петрига О.М. Розвиток виробництва насіння соняшнику в Запорізькій області/О. М. Петрига, Т. М. Романюк // Економіка АПК. – 2006. – №12. – С.48–52.
60. Петухова О. М. Кластеризація як можливість реалізації інноваційних стратегій : монографія / О. М. Петухова. – К. : НУХТ, 2012. – 263 с.
61. Планування і контроль на підприємстві : Навч. посіб. / За ред. М.О. Данилюка. – Львів: «Магнолія 2006», 2009. – 531 с.
62. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/nk/>
63. Приймак Г. М. Проблеми розвитку бджільництва в Україні / Г. М. Приймак // Економіка АПК. – 2008. – № 2. – С. 49–52.
64. Про акціонерні товариства: Закон України // Урядовий кур'єр. – 2008. – № 202.
65. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України // Урядовий кур'єр. – 2012. – 12 лютого. – № 20.
66. Про внесення змін до деяких Законів України щодо вдосконалення механізмів державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції : Закон України // Урядовий кур'єр. – 2009. – 24 липня, – №132.

67. Про внесення змін до Закону України «Про молоко і молочні продукти» щодо безпечності та якості молочних продуктів : Закон України // Урядовий кур'єр. – 2010. – 12 травня. – № 84.
68. Про господарські товариства : Закон України від 19 вересня 1991 р., зі змін. і доп. // Посібник з реформування сільського господарства та переробних підприємств. – [2-ге вид., доп.]. – К. : ІАЕ УААН, 2000. – С. 204–249.
69. Про Державний земельний кадастр : Закон України // Урядовий кур'єр. – 2011. – 30 червня. – № 157.
70. Про державну підтримку сільського господарства України : Закон України // Урядовий кур'єр. – 2004. – 29 вересня. – № 184.
71. Про затвердження Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: наказ Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 р. № 132 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uazakon.com/big/text1528/pg1.htm>
72. Про зерно та ринок зерна в Україні : Закон України // Урядовий кур'єр. – 2002. – 31 липня. № 138.
73. Про інноваційну діяльність : Закон України від 25.03.2005 № 2505/IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
74. Про молоко і молочні продукти : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 47. – С. 513–523.
75. Про оренду землі: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 10. – С. 102 – 110.
76. Про особисте селянське господарство України : Закон України // Урядовий кур'єр. – 2003. – 14 червня. – № 106.
77. Про оцінку земель: Закон України, зі змін, і доп. в 2004-2009 рр. // Інформ.-аналіт. центр «Ліга». – 2011.
78. Про ринок земель : проект закону України // Урядовий кур'єр. — 2011. – 24 червня. – № 114.
79. Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні: Закон України // Урядовий кур'єр. – 2012. – 16 травня. – № 85.
80. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України // Урядовий кур'єр. – 1997. – № 148–149.
81. Про стандартизацію: Закон України від травня 2011 р. // Закони України. – Т. 10. – С. 150–161.
82. Про фермерське господарство: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 45.
83. Прус Ю. О. Оренда землі як економічна система / Ю. О. Прус // Вісник Львівського державного аграрного університету. Економіка АПК. – Львів: ЛДАУ, 2006. – № 13. – С. 627–634.
84. Прус Ю. О. Формування та виплата орендної плати за земельні паї / Ю. О. Прус // Економіка АПК. – 2004. – № 8. – С. 86–93.

85. Прус Ю.О. Зміни у власності та землекористуванні як основа розвитку ринку землі / Ю.О. Прус // Стратегія розвитку і реалізації потенціалу АПК: кол. монографія. – Житомир: Житомирське обласне об'єднання громадської організації «Спілка економістів України», 2008. – С. 156–165.
86. Рибаченко О.М. Ефективність використання кормів у тваринництві / О. М. Рибаченко // Економіка АПК – 2013 – № 12. – С. 25–30.
87. Савицька Г. В.. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
88. Сичова О. Д. Підвищення ефективності землекористування сільськогосподарськими підприємствами / О. Д. Сичова // Економіка АПК. – 2014. – № 4. – С. 95–99.
89. Сільське господарство України : 2014 рік [статистичний збірник]. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 379 с.
90. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи: формування і функціонування. Методичні рекомендації / Ю. О. Лупенко, М. И. Малік, М. П. Гриценко, Р. Я. Корінець. К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 68 с.
91. Супрун О. М. Економічне регулювання аграрного виробництва : монографія / О. М. Супрун. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 350 с.
92. Суховій А.І. Теоретико-методичні аспекти формування і регулювання плодоовочевого ринку / А. І. Суховій // Економіка АПК. – 2013. – № 9. – С. 127–131.
93. Сучасний стан та перспективи розвитку конярства України та Миколаївської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bibl.com.ua/ekonomika/189/index.html>.
94. Талавирия М. П. Теоретичні основи ефективності виробництва свинини в ринкових умовах / М. П. Талавирия, О. М. Талавирия // Економіка АПК. – 2012. – № 3. – С. 49–53.
95. Ткач А. А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія : навч. посіб. / А. А. Ткач. – К. : ЦНЛ, 2007. – 416 с.
96. Тупчій О.С. Особливості державного фінансування галузі садівництва /О. С. Тупчій // Економіка АПК. – 2013. – № 10. – С. 116–122.
97. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наук. доп. / [О.М. Бородіна, В. М. Геєць, А. О. Гуторов та ін.]; за ред. В. М. Гейця, О. М. Бородіної, І. В. Прокопи ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. К., 2012. – 56 с.
98. Федоров М. М. Земельна реформа і розвиток ринкових земельних відносин / М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 55–60.
99. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції: практ. посіб. / В. М. Алексійчук, В. Я. Амбросов, І. Ф. Баланюк, Б. Л. Бернштейн, В. І. Бойко, А. І. Брезвін, О. Г. Булавка, К. Т. Ващук, П. І. Гайдуцький; ред.: П. Т. Саблук; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 2000. – 555 с.



100. Фурса А. В. Інноваційно-інвестиційний розвиток цукробурякового виробництва / А. В. Фурса // Економіка АПК – 2014 – № 10. – С. 66–69.
101. Хорунжий М. Й. Аграрна політика / М. Й. Хорунжий. – К.: КНЕУ 2010. – 321 с.
102. Черевко Г.В. Економіка підприємств: навчальний посібник / Г. В. Черевко, Ф. В. Горбонос, Г. Б. Іваницька, Н. Ф. Павленчик/ За заг. ред. Г. В. Черевка. – Львів: Апріорі, 2004. – 384 с.
103. Чернявський А. Д. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. – К.: МАУП, 2006. – 256 с.
104. Шайко О.Г. Шляхи підвищення ефективності виробництва олійних культур на регіональному рівні / О. Г. Шайко, С. М. Концеба // Економіка АПК. – 2013. – № 5. – С.31–37.
105. Шпичак О. М. Потенціал ринку зерна в Україні: проблеми та перспективи (англомовна) / О. М. Шпичак // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 83–91.
106. Шпичак О. М. Теорія і практика формування ціни землі сільськогосподарського призначення / О. М. Шпичак, В. Г. Андрійчук // Агроінком. – 2003. – № 3–4. – С. 33–41.
107. Шуст О. А. Організаційно-економічні засади функціонування м'ясного скотарства в Україні / О. А. Шуст, В. І. Радько // Економіка АПК. – 2014. – № 6. – С. 10–14.
108. Юрчишин В. В. Аграрна політика в Україні на зламах політичних епох /В.В. Юрчишин. – К. : Наук, думка, 2009. – 365 с.
109. Яворська Т. І. Вплив витрат і ціни реалізації на ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах регіону/ Т. І. Яворська, Л. А. Загнітко // Економіка АПК. – 2015. – № 6. – С. 53–59.
110. Яворська Т. І. Вплив концентрації на ефективність виробництва м'яса свиней / Т. І. Яворська, Т. В. Лукомська // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. ТДАТУ; за ред. М. Ф. Кропивка. – Мелітополь, 2010. – № 10. – С. 425–429.
111. Яворська Т. І. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика: монографія / Т. І. Яворська. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 384 с.
112. Якуба К. І. Життєвий і трудовий потенціал сільського населення України. Теорія, методологія, практика / К. І. Якуба. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 362 с.

Навчальне видання

ПЕТРИГА Олексій Михайлович  
ЯВОРСЬКА Тетяна Іванівна  
ПРУС Юрій Олександрович

**ЕКОНОМІКА  
АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Навчальний посібник

Редагування та коректура Т. І. Яворська, Ю. О. Прус  
Комп'ютерне верстання О.Г. Почерніна

Підписано до друку 29.09.2016. Формат 60x84 1/16.  
Папір офсетний. Наклад 100 примірників.  
Замовлення № 789  
Видавець і виготовлювач ПП Верескун В.М.

**Видавничо-поліграфічний центр «Люкс»**  
м. Мелітополь, вул. М. Грушевського, 10, тел.: (0619) 44-45-11  
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавців, виробників  
і розповсюджувачів видавничої продукції  
від 11.06.2002 р. серія ДК № 1125