

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА



Міністерство освіти і науки України
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Навчальний посібник

Укладач ***І.С. Смага***



Чернівці

Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
2024

УДК 658.14/.17:631.11](075.8)
Ф 591

Друкується за ухвалою вченої ради навчально-наукового інституту
біології, хімії та біоресурсів
(протокол № 2 від 30. 11. 2023 р.)

Рецензенти:

Малашук О.С., к.е.н., доцент, доцент кафедри геодезії, землеустрою та земельного кадастру Одеського державного аграрного університету;

Вахняк В.С., к. с.-г. н., доцент, доцент кафедри землеробства, ґрунтознавства та захисту рослин ЗВО «Подільський державний університет».

Ф 591 **Фінансово-економічна діяльність аграрного підприємства :**
навч. посібник. / укл. І.С. Смага. – Чернівці : Чернівець. нац.
ун-т ім. Ю. Федьковича, 2024. – 140 с.
ISBN 978-966-423-860-8

У посібнику наведено відомості щодо умов, факторів впливу, нормативного регулювання і особливостей здійснення фінансово-економічної діяльності аграрними підприємствами України. Розкрито методологічні підходи та методи експертної оцінки земельних ділянок, засади здійснення земельно-оціночної діяльності та розрахунку вартості землі, а також специфіку функціонування ринку земель.

Для студентів вищих навчальних закладів, які навчаються за спеціальностями 193 – Геодезія та землеустрій та 201 – Агрономія.

УДК 658.14/.17:631.11](075.8)

ISBN 978-966-423-860-8

© Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича, 2024

© Смага І.С. (укладач), 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
Тема 1. ФАКТОРИ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1. Поняття фінансово-економічна діяльність, економіка, виробництво, підприємництво і підприємство	7
1.2. Підприємство та його складові	13
1.3. Правові основи функціонування підприємств	16
1.4. Цілі, функції та напрями діяльності підприємств	21
1.5. Види підприємств та їх об'єднань	26
1.6. Міжгосподарські і агропромислові підприємства.....	28
Тема 2. ВПЛИВ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО І ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	30
2.1. Зв'язки та зовнішнє середовище аграрного підприємства	30
2.2. Внутрішнє середовище і кінцевий результат діяльності аграрних підприємств	33
2.3. Допоміжне середовище функціонування підприємств.....	34
2.4. Макросередовище функціонування аграрних підприємств. Основні його ланки	36
Тема 3. КІНЦЕВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	38
3.1. Валова продукція сільського господарства	38
3.2. Товарна продукція і методика визначення показників товарності	40
3.3. Кінцева продукція аграрних і агропромислових формувань	41
3.4. Чиста продукція і прибуток аграрних підприємств та методика їх визначення.....	42
3.5. Поняття якості, характеристика її показників і значення для підвищення конкурентоспроможності продукції	45
3.6. Стандартизація і сертифікація продукції.....	50

Тема 4. АВАНСОВАНИЙ КАПІТАЛ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	53
4.1. Суть авансованого капіталу та його структура	53
4.2. Джерела формування авансованого капіталу, його класифікація і відмінність від категорії виробничого потенціалу	55
4.3. Позиковий капітал та критерій доцільності його залучення	56
4.4. Вартісна оцінка авансованого капіталу	59
4.5. Власний капітал аграрних підприємств та їх платоспроможність	61
4.6. Ефективність використання авансованого капіталу	64
Тема 5. ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА	67
5.1. Загальні аспекти фінансової діяльності	67
5.2. Фінансові ресурси підприємства	70
5.3. Напрями використання фінансових ресурсів	72
Тема 6. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	75
6.1. Прибуток підприємства, його види та функції	75
6.2. Ефективність виробництва та її показники	78
6.3. Рентабельність виробництва	81
Тема 7. ОБЛІК ТА ВНУТРІГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ СКЛАДАННЯ ТА ВЕДЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	83
7.1. Види господарського обліку та їх характеристика	83
7.2. Характеристика бухгалтерського обліку	85
7.3. Методичні засади складання й ведення фінансової звітності підприємствами України	91
7.4. Внутрігосподарський контроль фінансово-економічної діяльності підприємства	93
7.5. Оподаткування підприємств	94
Тема 8. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ЗЕМЛІ	97
8.1. Особливості землі як товару	97
8.2. Методичні підходи та методи оцінки вартості землі	98
8.3. Метод зіставлення продажів	100

8.4. Економічний метод	103
8.5. Метод співвіднесення	107
8.6. Метод капіталізації земельної ренти	109
8.7. Інвестиційний метод	111
8.8. Метод залишку для землі	113
8.9. Метод розподілення доходу	118
8.10. Метод розвитку	120
Тема. 9. ОЦІНКА ВАРТОСТІ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПО- ДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ	123
9.1. Необхідність та специфіка визначення ринкової вартості земельної ділянки сільськогосподарського призначення	123
9.2. Проблема ідентифікації об'єкта оцінки	124
9.3. Фактори, що впливають на вартість земельної ділянки сільськогосподарського призначення.....	125
9.4. Способи оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення та специфіка їх застосування	126
9.4.1. Дохідний підхід при оцінці не поліпшених земельних ділянок	127
9.4.2. Дохідний підхід при оцінці поліпшених земельних ділянок	128
9.4.3. Вартість обробітку ґрунту та посівів.....	129
9.4.4. Вартість багаторічних насаджень	129
Тема 10. АНАЛІЗ РИНКУ ТА ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ	132
10.1. Ринок землі та його характерні риси	132
10.2. Передумови існування та функціонування ринку землі.....	133
10.3. Принципи формування та функціонування ринку землі	135
10.4. Умови та фактори ціноутворення на ринку землі	136
10.5. Державне регулювання ринку земель	137
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ	139

ВСТУП

Сучасний стан розвитку економічних відносин в Україні вимагає подальшого опрацювання основних засад функціонування підприємства як первинної ланки національної економіки. Саме на цьому рівні здійснюється виробництво суспільно необхідної продукції та надаються послуги. Тому підприємства повинні ґрунтовно та послідовно будувати напрями своєї фінансово-економічної діяльності.

У підприємстві вирішуються питання ефективного використання ресурсів, впровадження високопродуктивної техніки, технологій та інновацій, застосування сучасних методів планування, пошуку оптимальних каналів збуту продукції тощо. Успішно виконати зазначені завдання можливо лише за умови високого рівня обізнаності спеціалістів у питаннях економічної політики підприємства. Фахівці аграрного сектору, в тому числі й інженери-землевпорядники, повинні мати необхідні знання та бути компетентними в питаннях підвищення ефективності використання наявного ресурсного потенціалу підприємства. Ефективність діяльності аграрного підприємства залежить від багатьох факторів, які перебувають у зв'язках між собою. Провідна роль належить землі – основному засобу виробництва, ефективність використання якого впливає на фінансово-економічні результати діяльності суб'єкта господарювання. Раціональне використання землі на основі науково обґрунтованої системи заходів із землеустрою, врахування місцевих природних та економічних умов виробництва – головний шлях піднесення сільського господарства.

Метою вивчення курсу «Фінансово-економічна діяльність» є вивчення умов, факторів впливу, нормативного регулювання й особливостей здійснення фінансово-економічної діяльності аграрних підприємств України у сучасних умовах трансформаційних перетворень, а також вивчення засад діяльності з оцінки земельних ділянок і розрахунку вартості землі.

Тема 1. ФАКТОРИ Й ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття фінансово-економічна діяльність, економіка, виробництво, підприємництво і підприємство

Фінансово-економічна діяльність (ФЕД) – господарські процеси підприємств, а також кінцеві результати їх діяльності, що формуються під впливом діючих ринкових законів та інших факторів. Вона регламентується Конституцією України, Господарським Кодексом, Цивільним кодексом, Законом України «Про підприємства в Україні».

До факторів впливу на ФЕД належать мікросередовище підприємства, макросередовище, мезосередовище та регуляторна політика держави. Основні напрями державного регулювання ФЕД – це держзамовлення, ліцензування, патентування, стандартизація, сертифікація, регулювання цін і тарифів, Податкові пільги та дотації.

Економіка – це сфера діяльності людей, де створюються та використовуються життєві блага для задоволення людських потреб. Під поняттям економіка часто розуміється управління домашнім господарством, або мистецтво ведення господарства.

Економіка підприємства – наука про ефективність виробничої діяльності, шляхи та методи досягнення підприємством найвищих результатів за найменших затрат.

Для аналізу ФЕД підприємства використовуються економічні показники. *Економічний показник* – це інформаційний носій певних кількісних і якісних характеристик економічних явищ і процесів.

У процесі виробництва в аграрних підприємствах між людьми, між людьми і засобами виробництва складаються особливі взаємовідносини, властиві сільському господарству. Їх особливість пов'язана з тим, що люди, за допомогою засобів виробництва, впливають на предмети праці, використовуючи при цьому сили природи (рис. 1.1).

Виробництво - це створення матеріальних благ, необхідних для існування і розвитку суспільства. Щоб здійснювався процес

виробництва, необхідно забезпечити: цілеспрямовану працю, робочу силу, предмети праці (на це повинна бути спрямована діяльність людей), засоби праці, за допомогою яких люди перетворюють предмети праці на споживчі вартості.



Рис.1.1. Виробничий процес аграрного підприємства

У процесі виробництва створюється кінцевий або проміжний продукт, який повинен відповідати передбаченій споживчій якості. Сучасне виробництво має на меті оптимально використати науково-технічний прогрес, щоб механізувати й автоматизувати виробничі процеси та водночас не завдати шкоди довкіллю.

Виробництво може успішно та динамічно розвиватися за умови наявності чинників, які характеризують постійний рух виробничих ресурсів і результатів господарської діяльності між підприємствами та галузями економіки. Механізм регулювання потоків простий. Він ґрунтується на *принципах саморегуляції*. Ресурси спрямовуються в те виробництво, де можна отримати більше прибутку. Формування і використання потенціалу виробництва за суттю є підприємництвом.

Підприємництво – це ініціативна господарсько-комерційна діяльність окремих фізичних і юридичних осіб, зорієнтована на одержання прибутку. Така діяльність може проводитися однією особою на власний ризик і під особисту відповідальність окремої *фізичної особи-підприємця (ФОП)* або *юридичної особи-підприємства* незалежно від форм власності, без будь-якого втручання.

Державні закони, що діють в економічній сфері, визначають, переважно, компетенцію держави і дозволену межу втручання в роботу підприємств лише в окремих випадках. Приватні, кооперативні, акціонерні й інші підприємства не звільняються від державного контролю за прибутками та сплатою податків, санітарними умовами виробництва і технікою безпеки, екологічною безпекою діяльності підприємства, правовим захистом працівників.

Відповідно до чинного законодавства, підприємства несуть повну відповідальність за всі види діяльності. При цьому діяльність підприємства не повинна створювати перешкод для інших підприємств та організацій, а також погіршувати умови життя громадян у помешканнях, розташованих поряд. Держава зазвичай не несе відповідальності за зобов'язаннями підприємства, як і підприємство – за зобов'язання держави або інших суб'єктів господарювання.

У внутрішньому середовищі адміністрація підприємства має створювати належні умови праці й відпочинку персоналу та вирішувати питання соціально-економічного характеру, залучаючи до цього трудовий колектив. Укладаючи трудову угоду, необхідно звернути особливу увагу на дотримання: санітарних умов праці й безпеки виконання робіт, режиму роботи підприємства та його підрозділів, у тому числі тривалості робочого дня, тривалості й оплати відпусток, умов і форм оплати праці за категоріями працівників.

Підприємства у бізнесовій діяльності повинні дотримуватися таких принципів:

- вільний вибір бажаного виду діяльності, крім заборонених законом;
- залучення на добровільних засадах матеріальних і трудових ресурсів;
- самостійне формування програми діяльності, вибір постачальників ресурсів і споживачів продукції;
- вільне ціноутворення, що передбачає встановлення цін на товари та послуги на рівні, який підприємство вважає за доцільний;
- самостійне і вільне розпорядження прибутком, що залишається після сплати обов'язкових платежів і податків;
- самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Місцеві органи й інші організації не мають права втручатися в діяльність підприємств та виконання ними внутрішніх адміністративних і господарських функцій. Їм дано право лише контролювати правомірність господарської діяльності й вимагати від керівництва підприємства дотримання чинного законодавства країни.

Ринкові умови господарювання передбачають існування підприємництва в його безперервному відтворенні та розвитку. *Підприємництво* – це самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконання робіт, надання послуг та заняття торгівлею з метою одержання прибутку. Воно має за мету, з одного боку, отримання прибутку для господарюючого суб'єкта, а з іншого – формування доходів власників, найманих осіб і держави за рахунок ефективного використання виробничих ресурсів. Ініціативне, самостійне і творче поєднання виробничих ресурсів у новому товарі складає зміст підприємницької діяльності.

Підприємництву притаманна господарська діяльність – будь-яка діяльність особи, спрямована на отримання доходу у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах у випадку, коли безпосередня участь цієї особи в організації такої діяльності є регулярною, постійною та суттєвою.

Прийнято розрізняти дві моделі підприємництва з альтернативним варіантом їх поєднання. *Класична модель* переважно орієнтується на найефективніше використання наявних ресурсів підприємства. При цьому дії підприємця зосереджуються на оцінці наявних ресурсів і виявленні реальних можливостей досягнення мети виробництва. Висувається завдання забезпечити максимально ефективну віддачу від наявних фінансових, матеріальних і нематеріальних ресурсів.

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

- наукове обґрунтування основної мети виробництва;
- всебічна оцінка ринкового середовища і пошук альтернативних можливостей реалізації підприємницької ідеї;

- достовірна та реальна оцінка власних матеріально-грошових ресурсів, їх можливості використання для досягнення мети;

- пошук додаткових джерел необхідних ресурсів на потреби виробництва;

- достовірний аналіз потенційних можливостей конкурентів на ринку певного виду продукції;

- розроблення концепції та практична реалізація завдань інноваційного характеру.

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

У разі поставок підприємцем товарів, виконання робіт, надання послуг для задоволення державних потреб держава сприяє забезпеченню його матеріально-технічними та іншими ресурсами.

У передбачених законом випадках підприємець або громадянин, який працює у підприємця за наймом, може бути залучений до виконання в робочий час державних обов'язків. Орган, що приймає таке рішення, відшкодовує підприємцю відповідні збитки.

Держава гарантує недоторканність майна і забезпечує захист права власності підприємця. Вилучення державою у підприємця його основних і оборотних фондів та іншого використовуваного ним майна не допускається, за винятком випадків, передбачених законодавчими актами України.

Збитки, завдані підприємцю внаслідок порушення громадянами, юридичними особами і державними органами його майнових прав, що охороняються законом, відшкодовуються підприємцю відповідно до чинного законодавства.

З метою створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва держава на умовах і в порядку, передбачених чинним законодавством: 1) надає земельні ділянки, передає підприємцю державне майно (виробничі та нежитлові приміщення, законсервовані й недобудовані об'єкти та споруди, невикористовуване

устаткування), необхідні для здійснення підприємницької діяльності; 2) сприяє організації матеріально-технічного забезпечення та інформаційного обслуговування підприємців, підготовці та перепідготовці кадрів; 3) здійснює первісне облаштування неосвоєних територій об'єктами виробничої та соціальної інфраструктури з продажем або передачею їх у кредит підприємцям; 4) стимулює за допомогою економічних важелів (цільових субсидій, податкових пільг тощо) модернізацію технологій, інноваційну діяльність, освоєння нових видів продукції та послуг; 5) надає підприємцям цільові кредити та інші види допомоги.

Держава законодавчо забезпечує свободу конкуренції між підприємцями, захищає споживачів від проявів несумлінної конкуренції та монополізму в будь-яких сферах підприємницької діяльності.

Органи державного управління будують свої відносини з підприємцями, використовуючи податкову та фінансово-кредитну політику, включаючи встановлення ставок податків і відсотків по державних кредитах, податкові пільги, ціни і правила ціноутворення, цільові дотації, валютний курс, розміри економічних санкцій, державне майно і систему резервів, ліцензії, концесії, лізинг, соціальні, екологічні та інші норми і нормативи, науково-технічні, економічні та соціальні загальнодержавні й регіональні програми, а також договори на виконання робіт і поставок для державних потреб.

Втручання державних органів у господарську діяльність підприємців не допускається, якщо вона не зачіпає передбачених законодавством України прав державних органів по контролю за діяльністю підприємців.

Держава здійснює регулювання окремих видів підприємництва шляхом ліцензування й обмеження окремих видів підприємницької діяльності для певних організаційних форм господарювання.

Ліцензування – видача, переоформлення й анулювання ліцензій, видача дублікатів ліцензій, ведення ліцензійних справ і ліцензійних реєстрів, контроль за дотриманням ліцензіатами ліцензійних умов, видача розпоряджень про усунення порушень ліцензійних умов, а також розпоряджень про усунення порушень законодавства у сфері ліцензування.

Обмеженню (ліцензуванню) підлягають тільки ті види підприємницької діяльності, які безпосередньо впливають на здоров'я людини, навколишнє середовище та безпеку держави. Для підприємницької діяльності, що ліцензується, необхідно отримати відповідну ліцензію та дотримуватись певних умов і правил здійснення даного виду діяльності (ліцензійні умови), які встановлює Кабінет Міністрів України або уповноважений ним орган. *Ліцензія* – це документ, що видається Кабінетом Міністрів України або уповноваженим ним органом виконавчої влади, згідно з яким власник ліцензії має право займатися певним видом підприємницької діяльності. Підприємницька діяльність може здійснюватись за умови державної реєстрації суб'єктів господарювання.

За умови збиткового господарювання суб'єкт підприємництва може бути неспроможним здійснити розрахунки з боржниками та продовжувати підприємницьку діяльність. Такий стан підприємства називають банкрутством.

Банкрутство – неспроможність підприємства відновити свою платоспроможність і задовольнити вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

У певних випадках підприємницька діяльність може бути припинена самостійно власником або за рішенням Арбітражного суду (Суду)

1.2. Підприємство та його складові

Для забезпечення нормального рівня життєдіяльності суспільство здійснює безліч видів конкретної праці. Об'єднуючись у трудові колективи, люди створюють окремі організації, що виконують певну діяльність і досягають певної мети. Їх дії відбуваються за визначеними правилами.

Мета і характер роботи організацій різноманітні. Одні виробляють предмети споживання (харчі, одяг, взуття), інші створюють інвестиційні товари, які використовуються в процесі виробництва (трактори, автомобілі, комбайни, верстати і т.ін.) або сировину для переробної промисловості (руда, шкіра, зерно, цукрові буряки, льон тощо). Є організації, за допомогою яких транспортними засобами доставляють сировину і готову

продукцію до місця споживання. Існують також організації, які надають виробничі послуги організаціям, що зберігають продукцію, переробляють її, забезпечують електроенергією, засобами зв'язку, матеріально-технічними засобами. І, нарешті, є організації, які надають послуги безпосередньо людям, забезпечують їм життєвий комфорт, звільняють від повсякденних побутових турбот та ін.

В умовах ринкової економіки ці організації мають економічну свободу, автономність, розвиваються і діють згідно зі Статутом. Називаються вони підприємствами.

Підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений підприємцем або групою підприємців, має права юридичної особи і здійснює діяльність, спрямовану на виробництво продукції, виконання робіт або надання послуг з метою задоволення суспільних потреб та одержання прибутку.

Якщо не брати до уваги різновид виробленої продукції кожним конкретним підприємством, то можна виділити загальні ознаки, притаманні їм усім.

Насамперед, підприємство – це сукупність *засобів виробництва* (рис. 1.2). Засоби виробництва для кожного підприємства, що виробляє певний вид продукції, мають особливості, відповідають специфіці технології та способу виготовлення продукції. Наприклад, технологія виробництва продукції тваринництва істотно відрізняється від технології виробництва продукції птахівництва і за способом отримання генетичного матеріалу, і за годівлею, одержанням продукції.

Суттєвою ознакою всіх підприємств є *сукупність працівників*, об'єднаних загальним процесом праці. Між ними виникають різноманітні відносини, що називаються виробничими. Вони охоплюють:

- організаційні відносини, зумовлені особливостями технології виробництва і поділом праці в межах підприємства (послідовність виконання робіт, взаємодія окремих підрозділів і ланок);

- зв'язки, зумовлені власністю на засоби виробництва (розподіл, управління та ін.);

- зв'язки з іншими підприємствами як суб'єктами господарювання.

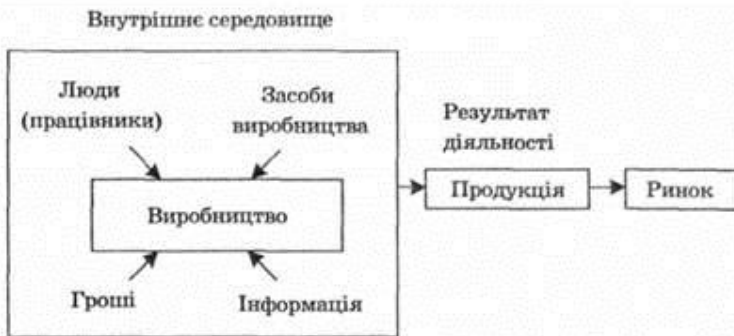


Рис. 1.2. Складові підприємства і результат їх взаємодії

Усі ці й інші зв'язки не існують окремо один від одного, а характеризуються сукупністю та єдністю і в такий спосіб надають визначеності й цілісності підприємству як особливій окремій ланці господарської системи.

Результатом взаємодії між виробниками, засобами виробництва і природою є продукція (робота або послуги).

Елемент внутрішнього середовища й основа підприємства – люди, працівники, яким притаманний певний фаховий склад, кваліфікація та інтереси. До них належать керівники, спеціалісти і рядові працівники. Їхній досвід, уміння, намагання та зусилля визначають результати роботи підприємства. Важливою функцією цього елементу є забезпечення стабільності кадрового складу, визначення й утримування оптимальної кількості трудових ресурсів, здатної забезпечити стабільну роботу та конкурентоспроможність діяльності підприємства. Вагоме значення мають такі процеси, як підвищення кваліфікації, перепідготовка кадрів, залагодження внутрішніх соціальних і трудових конфліктів, створення здорового мікроклімату в трудовому колективі.

Важлива роль *засобів виробництва*, за допомогою яких виробляється продукція. Їх досконалість і відповідність технологіям, надійність і комплектність визначають рівень і масштабність виробництва.

Особливе місце посідає *інноваційна діяльність* підприємства з метою запровадження технологій, нової техніки й обладнання, а також нової організації виробництва.

Для придбання сировини, матеріалів, добрив, машин і обладнання, енергоносіїв, виплати заробітної плати працюючим і здійснення інших комерційних операцій підприємству потрібні *гроші*. Вони можуть бути на розрахункових рахунках у банку та касі підприємства. За їх відсутності, але у випадку нагальної потреби, підприємства використовують кредити. Дуже важливо правильно оцінити прогноз грошових надходжень і розподіл їх за напрямками діяльності: на процес виробництва, інноваційну діяльність і матеріальне стимулювання кадрового потенціалу.

Винятково важливе значення для успішного функціонування підприємства має *інформація*, яку можна поділити на комерційну, технічну й оперативну*

Комерційна інформація орієнтує підприємство на те, яку продукцію і скільки необхідно виробляти, за яку ціну і кому її реалізовувати, які витрати несе підприємство на виготовлення та реалізацію продукції, і які отримує доходи.

Технічна інформація характеризує якість і кількість продукції, повідомляє про технологію виробництва, наявність і потребу в сировині та матеріалах, про стан і забезпеченість матеріально-технічними засобами, необхідними для здійснення виробництва, про послідовність виконання операцій та ін.

Оперативну інформацію використовують для визначення завдань працюючим, здійснення контролю обліку і регулювання виробничого процесу, коригування управлінських і комерційних операцій.

За допомогою інформації всі складові компоненти підприємства діють синхронно, цілеспрямовано – на виробництво певного виду продукції, відповідної кількості та якості.

1.3. Правові основи функціонування підприємств

Економічну основу ринкової економіки становлять відокремлені господарські суб'єкти як власники. Унаслідок цього кожен власник вільний та у змозі вирішувати, як і для чого використовувати ресурси, що належать йому, виробляти саме ті чи інші товари, необхідні суспільству, або об'єднуватися з іншими власниками для цієї мети.

Власник також може продавати свою цінність - здатність до праці. Отже, головним елементом економічної основи ринкової економіки є приватна власність на чинники виробництва, що породжує приватний характер його результатів.

Досвід розвинених країн, де матеріально-технічна база характерна різноманітністю засобів виробництва і забезпечує різні види діяльності, засвідчує обов'язкове існування різних способів присвоєння: індивідуально-приватного, групового, асоціативного і у формі державного.

Отже, умова ефективного функціонування ринкової економіки – наявність різних форм власності на чинники виробництва. Проте кожне підприємство, незалежно від форми власності, має діяти і вести господарську діяльність у межах чинного законодавства.

Основним юридичним актом, що регламентує роботу підприємства, є *Господарський кодекс України* від 16 січня 2003 р. *Статут підприємства* - головний установчий документ, а колективний договір регулює відносини трудового колективу з адміністрацією підприємства.

Законодавство України визначає види й форми підприємств, правила їх організації та ліквідації, механізм здійснення ними підприємницької діяльності, створює однакові умови для діяльності підприємств незалежно від форми власності, визначає їх права і форми відповідальності у здійсненні господарської діяльності, регулює відносини з іншими суб'єктами господарювання та державою.

Згідно з положеннями Господарського кодексу України, кожне підприємство може бути створене відповідно до рішення власника чи власників майна. Підставою для створення підприємства може бути примусовий поділ іншого підприємства відповідно до чинного антимонопольного законодавства або через відокремлення зі складу діючого підприємства окремих структурних підрозділів за рішенням їх трудових колективів і за згодою власника майна.

Створене підприємство підлягає реєстрації за місцем розташування, на підставі заяви, рішення засновника про створення, Статуту й інших документів, визначених Кабінетом Міністрів України. Реєстрація здійснюється за оплату.

Підприємству присвоюється ідентифікаційний цифровий код, на підставі чого воно заноситься до державного реєстру України.

Підприємство може припинити діяльність у випадку прийняття відповідного рішення власником майна, порушення регламентованих законодавством норм господарювання або визнання його банкрутом. Ліквідацію підприємства здійснює створена власником майна комісія, а у випадку банкрутства - суд або арбітраж. Про ліквідацію підприємства повідомляють через пресу і впродовж установленого терміну приймають претензії. Ліквідаційна комісія оцінює майно, розраховується з кредиторами і складає ліквідаційний баланс, який передає власникові. Підприємство визнане ліквідованим від часу вилучення його з державного реєстру України.

Нормативною базою визначено загальні принципи управління підприємством, яке здійснюється відповідно до його Статуту. Передбачено поєднання прав власника і принципів самоврядування трудового колективу. Власник майна може сам безпосередньо або через уповноважених здійснювати управління підприємством. Управлінські права можуть бути делеговані правлінню. У такому випадку вищим органом підприємства є загальні збори власників майна, а виконавчі функції належать правлінню.

Підприємство визначає структуру управління, встановлює штати, самостійно здійснює поділ його на підрозділи. Власник майна може наймати або призначати на посаду керівника підприємства, з яким укладає угоду, де визначає термін найму, права, коло обов'язків, відповідальність, умови матеріального забезпечення. Керівникові надається право приймати на роботу і звільняти у випадку потреби заступників, спеціалістів і керівників окремих структурних підрозділів підприємства.

Трудовий колектив має конкретні повноваження стосовно участі в управлінні й розв'язанні широкого кола питань з господарської та соціальної діяльності підприємства. Залежно від права власності на засоби виробництва, ці повноваження можуть мати різні особливості. Наприклад, трудовий колектив з правом найму працівників може брати участь у розробленні проєкту колективного договору, наданні соціальних пільг певним категоріям персоналу, розглядати і вносити зміни та доповнення до Статуту підприємства, брати участь в обговоренні питань про

його вступ до певного добровільного об'єднання або вихід з нього, про створення нових підрозділів підприємства та ін.

До майна підприємства, джерелами формування якого є грошові та матеріальні внески засновників, належать матеріальні активи й обігові кошти, інші цінності, вартість котрих відображена в балансі й котрі належать підприємству на правах власності або господарського використання. Збільшення обсягів майна відбувається за рахунок доходів від реалізації продукції, надання послуг, від цінних паперів, кредитів банку та інвесторів, дотацій із державного й місцевого бюджетів, добровільних внесків підприємств, організацій і окремих громадян, надходження від роздержавлення та приватизації власності.

Підприємство може продавати майно, здавати в оренду, обмінювати, передавати в користування іншим підприємствам або громадянам засоби виробництва й інші матеріальні цінності.

Воно може володіти землею, іншими природними ресурсами, але при цьому повинно вживати природоохоронних заходів.

Використання чинників виробництва і ведення господарської діяльності відбувається на засадах самоокупності. Підприємство самостійно планує діяльність і визначає оперативні цілі, передбачає перспективи розвитку відповідно до попиту на його продукцію. Воно реалізує продукцію споживачам за угодою або через мережу бірж і власних торговельних підприємств за цінами, які встановлює самостійно, чи за цінами, регульованими державою або ринком.

Основним узагальнювальним показником результатів господарської діяльності є прибуток. Його використання визначає власник підприємства. Підприємство сплачує податки згідно з податковим законодавством і встановлює фонд оплати праці, мінімальний розмір якої не повинен бути нижчим від прожиткового мінімуму, встановленого державою.

Виробничо-економічні відносини з державними й іншими підприємствами, організаціями, окремими громадянами ґрунтуються на основі договорів. Держава охороняє інтереси та гарантує права підприємства. Підприємству дозволено здійснювати будь-яку діяльність і приймати будь-які рішення, що не суперечать чинному законодавству України. Втручання державних і громадських органів, політичних партій і рухів у діяльність

підприємства не дозволяється. Заподіяні від такого втручання збитки відшкодовуються за рахунок винних.

Держава створює для всіх підприємств однакові економічні й правові умови господарювання. Вона сприяє розвитку ринку, регулюючи відносини за допомогою економічних методів і антимонопольного законодавства, стимулює впровадження прогресивних технологій і створення нових робочих місць, надає пільги за оподаткування та державне кредитування.

Окремі види діяльності підприємства контролює податкова інспекція й державні органи з нагляду за безпекою виробництва й праці в межах їх компетенції, передбаченої законами України.

Основу діяльності кожного підприємства становить Статут, що відображає обов'язкові правила взаємовідносин у самому підприємстві й у відносинах з іншими суб'єктами господарювання. Статут повинен відповідати вимогам і положенням Господарського кодексу України.

У статуті підприємства зазначено його найменування та місце розташування, власник або засновники, мета і напрями

діяльності, органи управління, порядок їх формування, повноваження трудового колективу та його виборних органів, джерела і порядок формування майна, господарська діяльність, процедура реорганізації та ліквідації підприємства. В окремих підприємств може бути передбачена зовнішньоекономічна діяльність. У Статуті визначено орган, який має право репрезентувати інтереси трудового колективу. Ці функції можуть виконувати рада трудового колективу або профспілковий комітет.

Важливий документ, що регулює виробничі, трудові й економічні відносини трудового колективу з адміністрацією підприємства, – колективний договір. Він укладається між профспілкою та власником підприємства. Колективний договір передбачає зобов'язання адміністрації стосовно поліпшення умов праці, заходи з охорони праці та зростання її продуктивності й оплати, підвищення кваліфікації кадрів і соціального захисту працівників підприємства. У колективному договорі обумовлені конкретні зобов'язання адміністрації за основними напрямками діяльності колективу (безкоштовне перевезення робітників власним транспортом).

Колективний договір укладається щорічно; впродовж року на раді трудового колективу заслуховується взаємозвіт про його виконання.

1.4. Цілі, функції та напрями діяльності підприємств

Істотним для ефективної діяльності підприємства є чітке визначення його цілі. Основну його діяльність у світовій економіці прийнято називати *місією*, що визначає причину існування підприємства. Такою місією підприємств вважають виробництво продукції (надання послуг) для задоволення потреб ринку й отримання максимально можливого прибутку.

Щоб досягнути основної мети, підприємство має визначити множинні цілі, які повинні бути (рис. 1.3):

- конкретними і підлягати вимірюванню;
- зорієнтованими в часі;
- досяжними;
- взаємоузгодженими і не перешкоджати реалізації одні одним.



Рис. 1.3. Чинники, що визначають і формують підприємство

Щоб досягнути необхідні цілі, підприємство має розв'язати важливі *завдання*, які постають перед кожним із них. До таких завдань належать:

- отримання доходу власником підприємства;

- забезпечення споживачів продукцією підприємства згідно з договорами;

- матеріальне стимулювання персоналу підприємства, створення належних умов праці та можливостей фахового зростання працівників;

- постійне створення нових робочих місць для населення тієї чи іншої місцевості;

- охорона навколишнього середовища;

- безперебійна робота підприємства і виробництво продукції високої якості.

В основу можливості виконання цих завдань покладено:

- інтереси власника;

- розмір капіталу;

- ситуація на підприємстві;

- зовнішнє середовище.

Завдання перед підприємством висуває власник незалежно від форми власності. Найперше він керується ситуацією і зовнішнього, і внутрішнього середовища. Власник дбає про свої інтереси, але при цьому бере до уваги доцільність завдання з погляду інтересу та профілю, потужності підприємства, наявності грошових і матеріальних ресурсів, кваліфікації кадрів, відсутності обмеження на той чи інший вид діяльності.

Метою власника в усіх випадках є одержання доходу внаслідок реалізації споживачам виробленої продукції, коли задовольняються запити соціального й економічного характеру як власника засобів виробництва, так і трудового колективу. Підприємство в ринковій економіці працює на умовах комерційного розрахунку, самоокупності й самофінансування. Воно самостійно укладає договори з постачальниками необхідних виробничих ресурсів, наймає робочу силу, здійснює різні грошові розрахунки. Підприємство несе відповідальність за своєчасну сплату податків та інші видатки, покриває із власного доходу всі збитки і втрати.

До основних функцій підприємства належать:

- виробництво продукції визначеної кількості та високої якості;
- реалізація продукції споживачу;
- матеріально-технічне забезпечення підприємства;
- управління персоналом і організація праці;
- зниження витрат і здешевлення продукції;
- сплата податків та інші платежі.

Адміністрація і персонал повинні турбуватись, щоб продукція підприємства була високої якості й дешевою. Це вимоги, які висуває перед підприємством ринок. Щоб не втратити споживачів, адміністрація і спеціалісти повинні вивчати ринок, упроваджувати нові технології, досягнення науково-технічного прогресу, поліпшувати якість продукції та знижувати її собівартість.

Ступінь розвитку промислових підприємств, їх економічна міць визначають стан і темпи розвитку економіки країни загалом.

Кожне підприємство, прагнучи досягнути високого економічного розвитку, займається різнобічною діяльністю, об'єднаною за певними напрямками (рис. 1.4).

Дотримуючись доктрини ринкової економіки – «що виробляти» і «для кого виробляти» – підприємство обов'язково вивчає ринок товарів. Маркетингова діяльність охоплює дослідження ринку продукції, її ціни, рівня конкурентоспроможності, попиту і запитів споживачів, наявність конкурентів, місце підприємства у зовнішньому середовищі та внутрішньої ситуації.

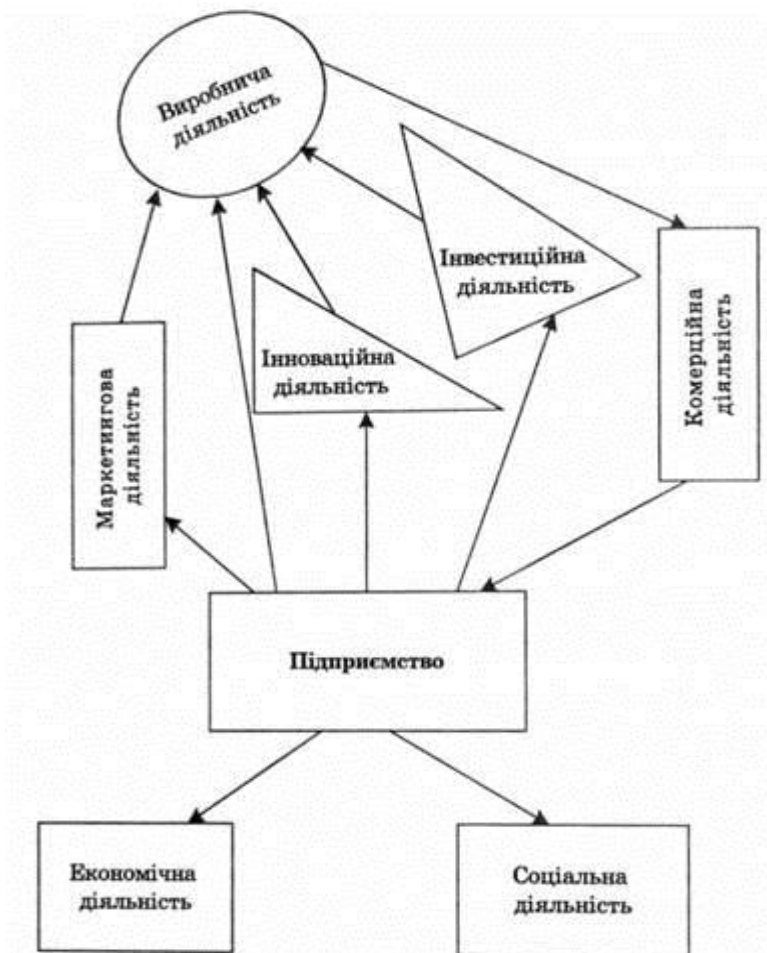


Рис. 1.4. Напрями діяльності аграрних підприємств

Результати маркетингових досліджень слугують джерелом інформації для розгортання виробничої діяльності. Це найскладніша за обсягом і організацією діяльність. Підприємство має вжити низку заходів, спрямованих на організацію і оперативне регулювання процесу виробництва, забезпечуючи виконання окремих операцій у просторі та часі відповідно до вимог технології.

Найважливішими складовими такої діяльності є:

- обґрунтування обсягу виробництва продукції певного асортименту відповідно до потреб ринку;
- оптимізація виробничих можливостей підприємства, зауважуючи наявність потужностей і забезпеченість матеріально-технічними ресурсами;
- розроблення та дотримання узгодженості в часі виконання окремих операцій, графіків робіт, одержання та реалізації продукції.

Розвиток і вдосконалення інноваційної та інвестиційної діяльності дасть змогу посилити й поліпшити *виробничу діяльність*. Основне спрямування *інноваційної діяльності* – науково-технічні розроблення, технологічна підготовка виробництва, запровадження технічних, технологічних, організаційних нововведень і досягнень науки і техніки. Ця діяльність визначає інвестиційну політику підприємства на перспективу. Підприємство, відповідно до своїх фінансових можливостей та інноваційних пропозицій, визначає обсяги необхідних інвестицій. Процес інвестування може здійснюватись за двома напрямками: силами самого підприємства та із залученням інвесторів. Інвестиції доцільно використовувати в технології, техніці та будівництві виробничих і соціальних об'єктів.

На ефективність і рівень розвитку підприємства значною мірою впливає його *комерційна діяльність*, значущість якої в умовах ринкової економіки істотно зростає. Наскільки вигідно в часі та в ціні реалізує продукцію підприємство, настільки успішною буде його фінансова діяльність (найповніше її характеризує прибуток). Згідно з цим, на підприємстві повинна діяти безпосередня організація збуту продукції, а діяльність спрямовуватись на міцні відносини та зв'язки з вигідними споживачами, належне стимулювання покупців, розгортання ділової реклами*

Інтегративну роль між окремими видами виконує *економічна діяльність*. Вона передбачає поточне та перспективне планування розвитку підприємства, облік і звітність, контроль за розвитком процесів, операцій і загалом технологій, встановлення цін на продукцію та послуги, систему матеріального стимулювання, забезпечення підприємства матеріальними і технічними ресурсами,

фінансову діяльність. Рівень розвитку економічної діяльності може негативно або позитивно впливати на ефективність виробництва, оскільки цей вид діяльності визначальний в інтеграції, регулюванні всіх елементів системи господарювання на підприємстві.

Важливе значення в розвитку підприємства і трудового колективу має *соціальна діяльність*. Спрямування коштів на підвищення фахової майстерності працівників, створення належних умов праці й відпочинку, сприяння створенню належних умов життя визначають результативність виробництва.

1.5. Види підприємств та їх об'єднань

Для багатокладної економіки характерне існування різних форм власності та різноманітних організаційних форм господарювання. Відповідно до закону «Про підприємства в Україні» в нашій державі можуть діяти такі види підприємств:

1. *Приватне підприємство*, засноване на власності фізичної особи.

2. *Колективне підприємство*, засноване на власності трудового колективу підприємства.

3. *Господарське товариство*, створене юридичними особами і громадянами на засадах угоди шляхом об'єднання їх майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку.

4. *Підприємство*, засноване на власності об'єднання громадян.

5. *Комунальне підприємство*, засноване на власності відповідної територіальної громади.

6. *Державне підприємство*, засноване на державній власності. Воно може бути перетворене у казенне підприємство у випадках, коли таке підприємство проводить виробничу чи іншу діяльність, яка відповідно до законодавства може здійснюватися тільки державним підприємством, або коли головним споживачем продукції (понад 50 %) є держава чи коли підприємство є суб'єктом природних монополій. Органами управління казенними підприємствами є міністерства та інші центральні органи виконавчої влади.

7. *Спільне підприємство* з іноземними інвестиціями (СП), засноване на об'єднанні майна і підприємницької діяльності українського та іноземного власників, і в статутному капіталі якого іноземна інвестиція становить не менше 10 % від його величини. Це підприємство може мати будь-яку організаційно-правову форму (найчастіше – товариство з обмеженою відповідальністю). Засновниками спільного підприємства з іноземними інвестиціями виступають з українського боку різні типи приватних аграрних підприємств, а з іноземного – іноземні фірми певного профілю діяльності. Вони (засновники) залишаються юридичними особами, разом формують статутний капітал СП. Іноземний засновник свій внесок у цей капітал може здійснювати у формі конвертованої валюти, рухомого і нерухомого майна, цінних паперів, виражених у конвертованій валюті, будь-яких прав інтелектуальної власності, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно із законами країни-інвестора або міжнародними торговельними звичаями. Український засновник свій внесок може здійснювати рухомим і нерухомим майном, правом користування землею, іншими природними ресурсами, грошовими коштами тощо. Розподіл прибутку СП між засновниками може бути різний, один із найбільш розповсюджених – пропорційно вкладам засновників у статутний капітал.

Підприємства з метою підвищення ефективності виробництва можуть на добровільних засадах створювати *об'єднання* з правом юридичної особи як особливу організаційну форму діяльності, що забезпечує зручніші й ефективніші зв'язки між ними порівняно зі звичайними договорами чи угодами. Підприємства на певних умовах залежно від їх економічних інтересів, спеціалізації і мети можуть об'єднувати свою виробничу, наукову, комерційну та інші види діяльності, якщо це не суперечить антимонопольному законодавству. Саме ці фактори переважно визначають і вид об'єднань, їх структуру і функції. Зокрема, підприємства можуть об'єднуватися в асоціації, корпорації, консорціуми, концерни тощо за галузевим, територіальним або іншими принципами, зберігаючи при цьому права юридичної особи.

1.6. Міжгосподарські й агропромислові підприємства

Асоціації – це договірні об'єднання з найбільш м'якими внутрішніми зв'язками. Головною функцією їх є постійна координація господарської діяльності підприємств-учасників без втручання в їх виробничу чи комерційну діяльність.

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

Консорціуми – це статутні тимчасові об'єднання промислового і банківського капіталу, що створюються для досягнення певної мети.

Концерни є також статутними об'єднаннями. До їх складу можуть уходити різнопрофільні підприємства – промисловості, транспорту, торгівлі, банків, наукових організацій тощо на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємств.

Картель – договірне об'єднання підприємств (фірм) переважно однієї галузі для здійснення спільної комерційної діяльності – регулювання збуту виготовлюваної продукції;

Синдикат – організаційна форма існування різновиду картельної угоди, що передбачає реалізацію продукції учасників через створюваний спільний збутовий орган або збутову мережу одного з учасників об'єднання.

Трест – монополістичне об'єднання підприємств, що раніше належали різним підприємцям, в єдиний виробничо-господарський комплекс. При цьому підприємства повністю втрачають свою юридичну і господарську самостійність;

Холдинг – специфічна організаційна форма об'єднання капіталів; державницьке інтегроване товариство, що само

безпосередньо не займається виробничою діяльністю, а використовує свої фінансові кошти для придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств, які є учасниками концерну або другого добровільного об'єднання. Завдяки цьому воно здійснює контроль за діяльністю таких підприємств. Об'єднувані у холдингу суб'єкти мають юридичну і господарську самостійність. Проте вирішення основних питань їх діяльності належить холдинговій фірмі;

Фінансові групи – об'єднання юридичне та економічно самостійних підприємств (фірм) різних галузей народного господарства. На відміну від концерну фінансові групи очолюють один або декілька банків, які розпоряджаються капіталом підприємств (фірм, компаній), що входять до них, координують усі сфери їх діяльності.

Тема 2. ВПЛИВ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Зв'язки та зовнішнє середовище 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 50 відсотків загальної суми виручки.

Кожне аграрне підприємство не може діяти ізольовано, а в певному контакті з іншими суб'єктами господарювання. Ці зв'язки можуть мати слабкий, середній і міцний характер. Існують зв'язки горизонтальні та вертикальні. Горизонтальні виникають між підприємствами однієї галузі (рис. 2.1).

Вони передбачають систему взаємовідносин між виробниками аналогічного продукту, які об'єднують зусилля на виконанні певної функції (в ринковій економіці – через створення (організацію) спільного підприємства).

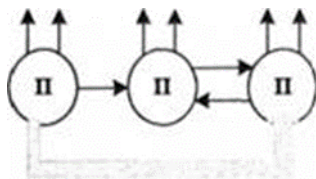


Рис. 2.1. Можливі варіанти виникнення горизонтальних зв'язків

Доцільне є підтримання горизонтальних зв'язків:

- між підприємством з насінництва зернових, кормових, картоплі, технічних й інших сільськогосподарських культур і товарними підприємствами;
- між підприємством з вирощування саджанців і підприємствами, які займаються садівництвом.

Сільське господарство, з його численними аграрними підприємствами всіх форм власності (підсобні, індивідуальні, фермерські, товариства, приватні агрофірми та ін.), належать до *другої сфери агропромислового комплексу* (рис. 2.2).

Зовнішнє середовище для неї – це *перша сфера АПК*, яка охоплює:

- тракторне, сільськогосподарське та продовольче машинобудування;
- машинобудування для тваринництва і кормовиробництва;
- виробництво устаткування для підприємств з первинної переробки сільськогосподарської сировини, елеваторно-складського господарства;
- виробництво мінеральних добрив і хімічних засобів захисту рослин і тварин;
- мікробіологічну і кормову промисловість;
- виробництво засобів виробництва для всього АПК.

До зовнішнього середовища належать також галузі, підприємства й організації, які обслуговують аграрні підприємства, переробляють сільськогосподарську продукцію (*третьа сфера АПК*), зокрема:

- підприємства м'ясної та молочної промисловості, підприємства харчової промисловості, підприємства з первинної переробки сільськогосподарської сировини;
- підприємства й організації сільськогосподарського будівництва;
- підприємства й організації з виробничо-технічного обслуговування сільського господарства та ін.

Функціонування АПК охоплює взаємопов'язані стадії аграрного виробництва:

- виробництво засобів виробництва для всієї системи;
- виробництво сільськогосподарської продукції;
- виробництво товарів споживання, виготовлених із сільськогосподарської сировини;
- виробничо-технічне і технологічне обслуговування всіх стадій виробництва;
- реалізація кінцевого продукту.

У сфері АПК виробляється майже 50 % кінцевої продукції, зосереджено близько 60 % виробничих фондів і 60 % кількості працюючих у народному господарстві України.

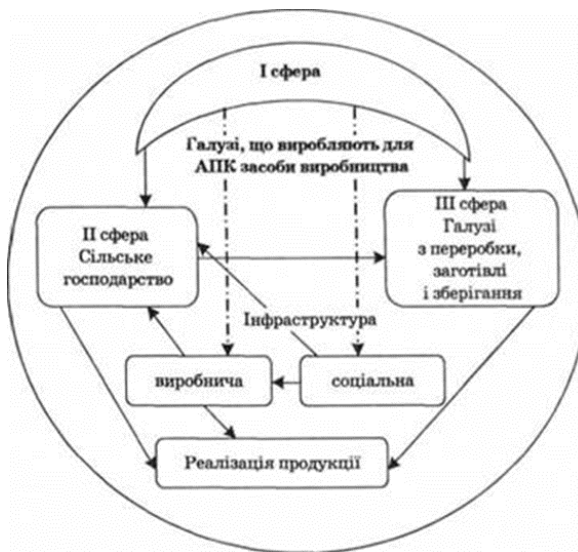


Рис. 2.2. Взаємозв'язки та функціональна структура АПК

Унікальність продукції сільського господарства полягає в тому, що:

- вона не може бути відтворена і вироблена в інших сферах або замінена іншими видами продукції;

- вона дає основну масу сировини для легкої та харчової промисловості, а також продукти, які населення споживає безпосередньо, без переробки сировини; її використовують 80 галузей народного господарства;

- сільськогосподарське виробництво має прямий вплив на розвиток галузей промисловості, що забезпечують його засобами виробництва (тракторобудівна, автомобілебудівна, виробництва сільськогосподарських машин, хімічна та ін.);

- у сільському господарстві виробляється близько 98 % продуктів харчування як товарів першої життєвої необхідності, майже 100 % продукції харчової та майже 76 % продукції текстильної промисловості одержують із сільськогосподарської сировини;

- у загальному роздрібному товарообороті 75 % становлять товари, вироблені безпосередньо в сільському господарстві або

із сільськогосподарської сировини, в тому числі на продовольчі товари припадає близько 50 %;

- у суспільному продукті народного господарства частка продукції, виробленої в аграрних підприємствах, становить близько 26-30 % і в національному доході – майже 30 %.

2.2. Внутрішнє середовище і кінцевий результат діяльності аграрних підприємств

Сільськогосподарське підприємство - це відкрита система, яка може існувати лише за умови активної взаємодії з довкіллям. До процесу виробництва продукції аграрне підприємство залучає земельні, трудові й грошово-матеріальні ресурси, а в кінцевому підсумку отримує в натуральній формі: зерно, картоплю, цукрові буряки, молоко, приріст тварин (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Схема внутрішнього середовища аграрного підприємства

Результати виробництва в аграрних підприємствах є кінцеві та проміжні. Водночас уся продукція аграрних підприємств, що надходить на переробку, проміжна для АПК.

Важливого значення набувають результати, отримані суспільством у кінцевій ланці руху, і використання продукції аграрного підприємства на завершальному етапі, на рівні споживача. Це – результати функціонування АПК, або кінцеві народногосподарські результати. Кінцевий продукт аграрних підприємств, на відміну від інших галузей, одержують нерегулярно (пшениця – раз на рік), але роботи тривають майже весь рік. Кожна операція має вагомий вплив на кінцевий результат.

3.3. Допоміжне середовище функціонування підприємств

Кінцеві результати аграрних підприємств залежать не лише від рівня розвитку безпосередньо сільського господарства, а й галузей, які його обслуговують. Підприємства з надання послуг аграрним підприємствам є для них зовнішнім середовищем. Вони здійснюють ремонт і технічне обслуговування засобів виробництва, організацію матеріально-технічного забезпечення, зооветеринарне та агрохімічне обслуговування, постачання електроенергії, реалізацію, зберігання і переробку продукції та інші функції. Ці підприємства і служби становлять зовнішнє середовище. Вони безпосередньо, повільно або швидко, залежно від рівня розвитку, позитивно або негативно впливають на ефективність діяльності аграрного підприємства.

Сукупність зовнішніх щодо підприємства суб'єктів і сил, які безпосередньо впливають на його діяльність і перебувають під впливом цієї діяльності, вважається *партнерським середовищем (мікросередовищем)*. До суб'єктів партнерського середовища відносять: транспорт, лінії електропередач, зв'язок, матеріально-технічне забезпечення, заготівлю та збут продукції, складські, холодильні й елеваторні підприємства, меліоративні та іригаційні споруди, установи наукового та інформаційного спрямування, підрозділи обслуговування та захисту рослин і тварин від збудників хвороб і шкідників. Усі ці підприємства та служби становлять *виробничу інфраструктуру* (рис. 2.4).

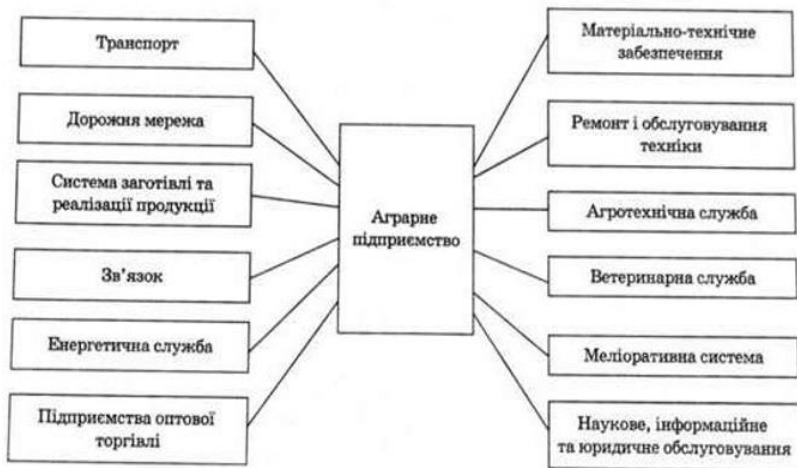


Рис. 2.4. Схема виробничої інфраструктури підприємства

Важливе значення для нормального функціонування підприємства має вигідна форма реалізації продукції споживачам. *Споживачі* є суб'єктами ринку і можуть придбавати в аграрних підприємств продукцію для виробничого чи особистого споживання або для перепродажу з вигодою – отримання прибутку.

Основні споживачі сільськогосподарської продукції – *переробні підприємства*: цукрові заводи, підприємства борошно-круп'яної промисловості, молокозаводи, м'ясокомбінати та ін.

У реалізації продукції можуть брати участь і *посередники*, які за дорученням аграрних підприємств здійснюють цю операцію. Ними є товарні біржі.

Забезпечення аграрних підприємств матеріально-технічними ресурсами, обслуговування і ремонт техніки певною мірою здійснюють підприємства системи агротехсервіс і агропостач.

Винятково важливе значення для аграрних підприємств мають фінансово-кредитні установи.

3.4. Макросередовище функціонування аграрних підприємств. Основні його ланки

Підприємство та мікросередовище, яке його оточує, перебувають під впливом макросередовища. Підприємство не може вплинути на макросередовище, але воно мусить добре орієнтуватися в ньому, стежити за його змінами і відповідним чином реагувати на них. До його основних ланок відносять економічне, природно-екологічне, науково-технічне, інформаційне, політико-правове, соціально-культурне та міжнародне середовище.

Економічне середовище характеризується: рівнем інфляції або дефляції, ступенем розвитку конкурентного середовища, рівнем зайнятості, податковою політикою, динамікою і співвідношенням цін на сільськогосподарські і промислові товари. Економічне середовище характеризується також станом економічного розвитку підприємств інших галузей, що виробляють продукцію для сільськогосподарського виробництва.

Природно-екологічне середовище істотно впливає на характер виробничої діяльності аграрних підприємств. Його вплив на цю діяльність посилюється зі зростанням дефіциту окремих видів сировини, подорожчанням енергії, підвищенням вимог до збереження навколишнього середовища. Аграрні підприємства зобов'язані дотримуватися екологічних та санітарно-технічних вимог щодо розміщення нових і реконструйованих об'єктів, будівель і споруд, не допускати перевищення концентрації хімічних, радіоактивних та інших шкідливих речовин у ґрунті понад установлені державою граничні норми. Характерною негативною ознакою природно-екологічного середовища України є високий рівень його забруднення. Через це особливого значення набуває проблема розвитку в нашій країні *альтернативного сільського господарства*.

Науково-технічне середовище. Аграрним підприємствам потрібно добре орієнтуватися у змінах, що відбуваються в даному середовищі, і завдяки цьому приймати обґрунтовані рішення про доцільність і можливість упровадження у виробництво нових видів техніки і нових технологій, забезпечуючи так конкурентоспроможність своїх товарів високу дохідність від їх реалізації.

Інформаційне середовище в умовах ринкових відносин і прискореного розвитку науково-технічного прогресу відіграє

велику роль у своєчасному забезпеченні підприємств необхідною інформацією щодо кон'юнктури ринку, новітніх досягнень у галузі техніки, технології й організації виробництва, стану і тенденцій розвитку світового ринку.

Політико-правове середовище включає в себе систему законів та інших юридичних актів, які регламентують підприємницьку діяльність, а також систему політико-правових інститутів, що виробляють ці правові документи і контролюють їх виконання.

Соціально-культурне середовище формується під дією демографічних процесів і змін культурно-освітнього рівня населення. Роль його зростає за насиченості ринку продовольчими товарами й обмеженого експорту: аграрні підприємства мусять збільшувати обсяги виробництва приблизно такими ж темпами, якими зростає кількість населення.

Міжнародне середовище потрібно враховувати у зв'язку з уходженням України в світовий економічний простір, розвиток підприємствами зовнішньо-економічної діяльності.

Тема 3. КІНЦЕВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Валова продукція сільського господарства

Валова продукція (ВП) сільського господарства – це первісний результат взаємодії факторів виробництва у аграрному секторі економіки країни, 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 порівнянними цінами відповідного року (на сьогодні – 2016 року).

Визначення обсягу валової продукції сільського господарства у *натуральній* формі необхідне для:

- оцінки розмірів натуральних фондів з погляду їх достатності для задоволення потреб населення і переробної промисловості в окремих видах сировини;
- визначення обсягу перевезень і зберігання продукції, потреби в транспортних засобах і складських приміщеннях;
- обґрунтування потреб підприємств у власній сільсько-господарській продукції, що використовується на виробничі цілі (корми, насіння тощо) для наступного циклу відтворення;
- планування обсягів виробництва і реалізації продукції, укладання договорів, здійснення експортно-імпортних операцій;
- визначення натуральних показників ефективності виробництва окремих видів продукції (трудомісткості і собівартості одиниці продукції, її енерго-, водомісткості тощо).

У *вартісній* формі валову продукцію сільського господарства розраховують у порівнянних цінах (нині у цінах 2016 р.) з метою визначення:

- обсягу її виробництва в цілому по підприємствах, окремих регіонах і на державному рівні;
- низки вартісних економічних показників, що характеризують рівень річної, денної та годинної продуктивності праці, фондівіддачі основних і оборотних фондів, фондомісткості виробництва, його капіталомісткості та ін.;

- темпів зростання валового виробництва продукції, продуктивності праці та інших якісних показників у цілому по сільському господарству, його комплексних галузях (рослинництву та тваринництву), по окремих підприємствах і для досягнення порівнюваності цих показників у часі і просторі.

При визначенні вартості ВП сільського господарства до її складу зараховують вартість основної, побічної та супутньої продукції рослинництва і тваринництва, приріст незавершеного виробництва в цих галузях і вартість вирощування за рік молодих культурних насаджень до вступу їх у період плодоношення (рис. 3.1).

У сільськогосподарському виробництві валова продукція у вартісному виразі визначається і за собівартістю її виробництва з наступним використанням цього показника для розрахунку чистої продукції аграрного формування.

Характерною ознакою валової продукції сільського господарства як первісного кінцевого результату виробничої діяльності є те, що вона охоплює повторний рахунок, а тому за економічним змістом являє собою валовий оборот аграрного підприємства.



Рис. 3.1. Склад валової продукції сільського господарства

3.2. Товарна продукція і методика визначення показників товарності

Кожне аграрне підприємство, виходячи з власних потреб, виробленої стратегії і взятих на себе зобов'язань (укладених угод), розподіляє вироблену продукцію. У певних пропорціях воно спрямовує її на виробничі потреби для наступного циклу розширеного відтворення (кормів, насіння, садивного матеріалу, відтворення стада тощо), на громадське харчування і забезпечення продуктами дитячих садків, на оплату праці в натуральній формі і, нарешті, на продаж.

Товарна продукція – це та частина валової продукції, яка реалізована за межі підприємства різним споживачам – заготівельним організаціям, переробним підприємствам, на біржах, на експорт, на сільських ринках, безпосередньо своїм працівникам та іншим громадянам, а також використана на обмін за бартерними угодами. Вона визначається в натуральній і вартісній (грошовій) формах.

На кожному підприємстві вартість товарної продукції розраховується за поточними цінами реалізації, рівень яких залежить від каналу і строків реалізації продукції, її якості, кон'юнктури ринку та інших факторів. Грошові надходження від продажу товарної продукції називають грошовим доходом або грошовою виручкою підприємства.

Для аналізу стану економіки аграрного формування та його окремих галузей визначають відносну й абсолютну товарність. *Відносна товарність* по окремому виду продукції або галузі визначається як процентне відношення товарної продукції до валової, взятих у натуральному виразі. *Абсолютна товарність* у рослинництві визначається у натуральному виразі діленням обсягу товарної продукції окремої культури на її посівну площу. У тваринництві її розраховують двома методами:

- діленням товарної продукції певного виду на середньорічне поголів'я тварин, від якого одержана ця продукція;
- відношенням певного виду тваринницької продукції до відповідної земельної площі.

Продукція великої рогатої худоби й овець розраховується на площу сільськогосподарських угідь, свиней – на площу ріллі,

птиці – на посівну площу зернових культур. У цілому по господарству абсолютна товарність визначається відношенням грошової виручки від реалізації продукції до площі сільськогосподарських угідь.

У технічних культур показник відносної товарності надто високий і сягає інколи 100 % (це стосується льону і вовни). Водночас рівень товарності зерна коливається в межах 40–50 %, картоплі – 20-30%, овочів – 65-75%, молока – 75-85%, яєць – 70-80%.

3.3. Кінцева продукція аграрних і агропромислових формувань

Кінцева продукція в загальному розумінні – це та, що надійшла в особисте споживання людей, а також у виробниче споживання за межі підприємства, об'єднання чи АПК. Наприклад, у сільськогосподарських підприємствах кінцева продукція представлена товарною продукцією незалежно від каналів її реалізації, продукцією, використаною в громадському харчуванні, дитячих садках і яслах, виданою працівникам у рахунок оплати праці.

Проте це – не повне визначення кінцевої продукції, адже сільськогосподарська продукція, залишивши межі підприємства чи об'єднання, може бути виробничо спожита також у межах агропромислового комплексу, в інших підприємствах чи об'єднаннях. Щоб не було повторного рахунку, цю продукцію не можна враховувати при визначенні кінцевої продукції того виробничого об'єкта в середині АПК, який її виробничо спожив.

По відповідному підприємству кінцева продукція представлена *товарною* продукцією за всіма каналами реалізації, продукцією, яка використана на особисте споживання в межах підприємства (в громадському харчуванні, дитячих садках, видана працівникам в рахунок оплати праці) за мінусом купленої сільськогосподарської продукції, що використана на виробниче споживання у звітному році.

Кінцева продукція визначається у *натуральній* формі лише в розрізі окремих видів сільськогосподарської продукції.

У цілому по підприємству кінцева продукція визначається у *вартісному виразі* за цінами фактичної реалізації (закупівлі). Продукція, видана на оплату праці та внутрішньогосподарське особисте споживання, оцінюється за середніми на певний вид продукції цінами реалізації. По АПК чи агропромисловому формуванню в цілому кінцеву продукцію доцільно визначати методом приросту вартості сільськогосподарського продукту на всіх стадіях його руху до кінцевого споживача. Іншими словами, вартість кінцевої продукції представлена вартістю виробництва кінцевої продукції сільського господарства і вартістю, добавленою її промисловою переробкою і торгівлею.

По АПК чи агропромисловому формуванню в цілому кінцеву продукцію доцільно визначати методом приросту вартості сільськогосподарського продукту на всіх стадіях його руху до кінцевого споживача, тобто вартість кінцевої продукції представлена вартістю виробництва кінцевої продукції сільського господарства і вартістю, добавленою під час її зберігання, промислової переробки та торгівлі:

$$КП = КП_2 + КП_3 + КП_4,$$

де $КП_2$ – вартість кінцевої продукції в другій сфері АПК – сільськогосподарському виробництві; $КП_3$ і $КП_4$ – приріст вартості кінцевої продукції у третій і четвертій сферах АПК (відповідно в переробній промисловості, у громадському харчуванні та роздрібній торгівлі продуктами сільськогосподарського походження).

Оцінка вартості кінцевої продукції здійснюється:

1) за поточними фактичними цінами реалізації товарів усіх трьох сфер АПК - дає змогу визначити обсяги кінцевої продукції відповідно до кон'юнктури ринку і реально виявити грошові потоки в розрізі сфер АПК;

2) за порівнянними цінами – аналізувати й оцінювати в динаміці зміни фізичної маси кінцевої продукції. Порівняння цих двох оцінок дає змогу кількісно визначити вплив цінового фактора на обсяг кінцевої продукції, об'єктивно судити про внесок кожної сфери АПК в її створення.

У сільськогосподарському виробництві вартість кінцевої продукції за порівнянними цінами можна визначити за формулою:

$$КП = \sum_{i=1}^n ТП_i \cdot Ц_i \cdot K_i + \sum_{i=1}^n ОС_i \cdot Ц_i \cdot K_i - \sum_{i=1}^n ПК_i \cdot Ц_i \cdot K_i .$$

де $ТП_i$ – товарна продукція сільського господарства i -го виду; $Ц_i$ – порівнянна (середня) ціна i -го виду продукції; K_i – коефіцієнт якості i -го виду продукції, що визначається діленням закупівельної ціни i -го виду продукції нижчих сортів на закупівельну ціну вищого сорту; $ОС_i$ – продукція i -го виду, що використана на особисте споживання; $ПК_i$ – покупна продукція сільськогосподарського походження, що використана для виробничого споживання.

3.4. Чиста продукція і прибуток аграрних підприємств. Методика їх визначення

Чиста продукція – це новостворена вартість, найважливіша складова виробленого сукупного продукту (валової продукції) підприємства, що характеризує економічну ефективність виробництва.

Якщо вартість ВП, що набула товарної форми, виразити в поточних ринкових цінах реалізації, а решту її, яка використана на виробничі внутрішньогосподарські потреби і представлена приростом незавершеного виробництва та приростом вартості вирощування багаторічних культурних насаджень, оцінити за собівартістю, то у формалізованому вигляді в цілому по підприємству вартість сукупного продукту (ВП) можна зобразити виразом:

$$c + v + m,$$

де c – спожиті засоби виробництва (оборотні засоби й амортизація основних фондів), $v + m$ – чиста продукція.

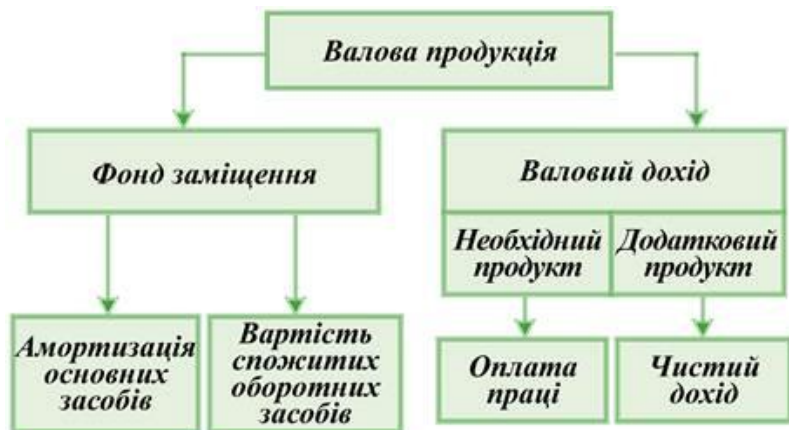


Рис. 3.2. Розподіл валової продукції

Щоб кількісно визначити чисту продукцію аграрних формувань, передусім потрібно розрахувати ВП за собівартістю її виробництва. Цей розрахунок ведеться по основному (сільськогосподарському) виробництву й окремо по інших видах діяльності. У результаті одержують перші дві складові вартості $ВП = c + v$ (матеріальні витрати + оплата праці).

Далі від одержаного результату треба відняти всі матеріальні витрати, а саме: виробничо спожиті предмети праці, амортизацію основних засобів і витрати на оплату послуг, наданих аграрному формуванню зі сторони, тобто виконати дію: $(c + v) - c = v$ (оплата праці).

До отриманого попередньо результату (v – витрат на оплату праці) потрібно приєднати прибуток, одержаний від тих товарних галузей аграрного формування, в яких виручка від реалізації перевищує її собівартість (M') і від цієї суми необхідно відняти збиток ($З$). У результаті цієї дії дістають вартість чистої продукції аграрного формування:

$$V + M' - З = V + M.$$

Економічне значення чистої продукції надзвичайно важливе, оскільки вона є основою розширеного відтворення. Адже для наступного циклу відтворення товаровиробник насамперед повинен відшкодувати спожиті засоби виробництва.

Розширене відтворення можна здійснити лише за рахунок чистої продукції, яку поділяють на фонд споживання і фонд нагромадження. Співвідношення між цими фондами кожне аграрне формування встановлює самостійно, враховуючи при цьому абсолютний розмір чистої продукції, ступінь озброєності виробництва основними фондами, їх зношеність, забезпеченість оборотними засобами, досягнений рівень оплати праці працівників, співвідношення між фондом оплати праці і прибутком.

Для оцінки економічного стану аграрного формування важливо проаналізувати таких два важливих показники, як *питома вага чистої продукції у валовому продукті* і *частка оплати праці* разом з відрахуваннями на соціальні заходи у загальній сумі новоствореної вартості (чистій продукції).

Прибуток в загальному економічному розумінні – це додаткова вартість, що створюється в процесі виробництва, або іншими словами – це вартість, створена в процесі підприємницької діяльності понад вартість виробниче спожитих ресурсів і робочої сили.

З прийняттям СБО 3 "Звіт про фінансові результати" підприємства, в тому числі і аграрні, визначають прибуток на різних стадіях його формування, а саме: валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, прибуток від звичайної діяльності після оподаткування і чистий прибуток.

3.5. Поняття якості, характеристика її показників і значення для підвищення конкурентоспроможності продукції

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

В умовах дефіциту, коли пропозиція відстає від попиту, вимоги до якості продукції знижуються і навпаки.

Сільськогосподарська продукція поділяється на три типи: 1) до продукції *кінцевого споживання* відносять ту продукцію, яка завдяки своїм біологічним якісним характеристикам безпосередньо використовується для особистого споживання (свіжі овочі, фрукти, ягоди, незбиране молоко тощо);

2) продукція, призначена для подальшого використання в сільськогосподарському виробництві в наступних циклах відтворення, називається *проміжною* (насіння, садивний матеріал, корми); 3) сільськогосподарська сировина (сировинні ресурси) представлена тими видами продукції, які використовуються для промислової переробки (цукровий буряк, технічні сорти картоплі, значна частка зерна, льонопродукція, соняшник тощо).

Кожному з цих типів продукції притаманні свої показники якості. Під *показником якості* розуміють кількісний вираз однієї або кількох однорідних властивостей продукції, що задовольняють певні потреби споживачів стосовно до її цільового призначення й умов використання. Відношенням фактично досягнутого показника якості до його нормативного (базового) значення визначають *рівень якості продукції*.

Охарактеризуємо показники якості сільськогосподарської продукції.

Біологічні показники характеризують придатність сільськогосподарської продукції до споживання в їжу. Вони залежать від біологічних і фізіологічних особливостей рослин і тварин, у процесі вирощування та догляду за якого одержують цю продукцію.

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

Показники транспортабельності важливі для всіх трьох типів сільськогосподарської продукції – кінцевого споживання, проміжної, сировини, оскільки характеризують ступінь її придатності до перевезення і до вантажно-розвантажувальних робіт відповідними засобами та способами.

Показники надійності важливі на всіх етапах руху продукції до споживання – особистого чи виробничого. Вони свідчать про придатність продукції до збереження біологічних і ряду технологічних показників якості при її зберіганні і транспортуванні.

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

Показники безпеки представлені тими особливостями або властивостями сільськогосподарської сировини, що характеризують ступінь безпеки працівників у процесі її виробництва та виробничого використання. Ці показники, як і показники екологічності, повинні жорстко контролюватися з метою здійснення відповідних застережних заходів.

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

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

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

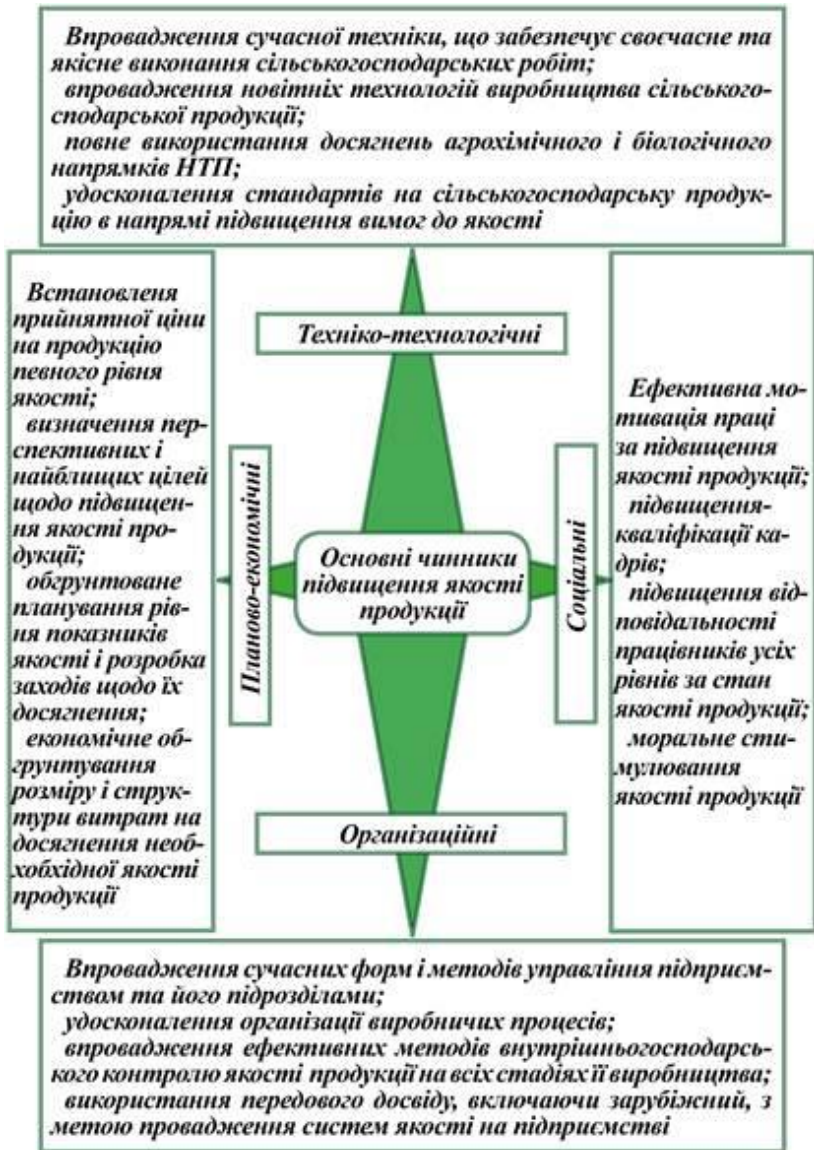


Рис. 3.3. Основні чинники підвищення якості продукції сільського господарства



Рис. 3.4. Способи підвищення якості та конкурентоспроможності продукції сільського господарства

3.6. Стандартизація й сертифікація продукції

Відповідно до Закону України «Про стандартизацію», *стандартизація* визначається як діяльність, що полягає в установленні положень для загального і багаторазового застосування щодо наявних чи можливих завдань з метою досягнення оптимального ступеня впорядкування в певній сфері, результатом якої є підвищення ступеня відповідності продукції, процесів чи послуг їх функціональному призначенню, усунення бар'єрів у торгівлі та сприяння науково-технічному співробітництву. Тобто 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, рослин, охорона здоров'я; сприяння усуненню технічних бар'єрів у торгівлі; врахування сучасних досягнень науки і техніки, а також стану національної економіки; забезпечення участі в розробці стандартів юридичних і фізичних осіб – розробників, виробників, споживачів; добровільність вибору виробниками видів стандартів при виробництві продукції чи її постачанні; пріоритетність прямого впровадження в Україні міжнародних і регіональних стандартів; дотримання міжнародних та європейських правил і процедур стандартизації.

Результатом стандартизації є нормативні документи в даній сфері (стандарт, кодекс ustalеної практики і 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 консенсусу (загальної згоди).

Стандарти є тим зразком, еталоном якості, до якого повинні прагнути виробники. Водночас вони встановлюють межу якості, нижче якої продукція (роботи, послуги) вважається некондиційною, тобто нестандартною



Рис. 3.5. Складові нормативно-технічної документації

Кодекс усталеної практики (звід правил) – це документ, що містить практичні правила чи процедури проєктування, виготовлення, монтажу, технічного обслуговування, експлуатації обладнання, конструкції чи виробів, тобто регламентує процес її виготовлення.

Технічні умови – це нормативний документ, що встановлює технічні вимоги, яким повинні відповідати продукція, послуги чи процеси. Як і кодекс усталеної практики, він також може бути стандартом, його частиною або окремим документом.

Залежно від рівня суб'єкта стандартизації, який приймає чи схвалює нормативні документи у сфері стандартизації, розрізняють такі їх види:

- *національні стандарти, кодекси усталеної практики та класифікатори*, прийняті чи схвалені центральним органом виконавчої влади у сфері стандартизації;
- *стандарти, кодекси усталеної практики та технічні умо-*

ви, прийняті чи схвалені іншими суб'єктами стандартизації (місцеві органи виконавчої влади й органи місцевого самоврядування, суб'єкти господарювання та їх об'єднання);

- *міжнародні (регіональні) стандарти* – стандарти, що прийняті відповідно міжнародним та регіональним органом стандартизації (органом певного географічного або економічного простору).

- *стандарти підприємств* можуть розроблятися окремими підприємствами на продукцію (роботи, послуги), що використовуються та є обов'язковими в тому господарстві, яке його розробило і впровадило.

Стандарти перших двох видів застосовуються на добровільних засадах. Проте згідно із Законом «Про стандартизацію» їх застосування в цілому чи окремих положень цих стандартів стає обов'язковим для всіх суб'єктів господарювання, якщо це передбачено в технічних регламентах чи інших нормативно-правових актах.

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

Показник гармонізації вітчизняних стандартів до міжнародних стандартів для отримання асоційованого членства в ЄС повинен становити не менше 80 %.

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

Тема 4. АВАНСОВАНИЙ КАПІТАЛ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

4.1. Суть авансованого капіталу та його структура

Суть *авансованого капіталу* (АК) може бути розкрита на основі теорії відтворення факторів виробництва (виробничих ресурсів), до яких належать:

- грошові кошти (первісною формою капіталу);
- продуктивна (виробнича) – придбання за грошові кошти виробничих ресурсів – засобів праці, предметів праці, землі, а також через наймання робочої сили;
- товарна форма – при здійсненні виробництва ресурси виробничо споживаються, в результаті чого створюються нові споживні вартості (товари);
- грошова форма (первісна) – отримується внаслідок реалізації товарів.

Формами АК є грошова, виробнича (продуктивна) і товарна. Частина капіталу завжди знаходиться у сфері виробництва, а інша – в сфері обігу.

Кількісною мірою виробничих ресурсів, що перейшли зі сфери виробництва до сфери обігу, є фонди обігу. Вони є функцією не тільки спожитих у процесі виробництва засобів виробництва, а й маси додаткового продукту – прибутку, створеного живою працею.

Частина капіталу може авансуватися підприємствами в придбання (створення) засобів, що функціонують за межами класичної виробничої сфери (купівля цінних паперів, здійснення внесків до статутних фондів інших підприємств, на кредитування, фінансування розвитку соціальної сфери тощо).

Kanimal за визначенням класичної економіки - сукупність основних і оборотних засобів виробництва і нарівні із землею та працею визнається основним фактором виробництва. Проте основні та оборотні засоби, праця і земля мають багато істотних спільних рис, які дають вагомі підстави для того, щоб об'єднати всі ці ресурси в єдине поняття – авансований капітал. Такими спільними рисами є:

- притаманність кожному ресурсу (землі, праці, капіталу) грошової (вартісної) оцінки;

- незамінність кожного з ресурсів іншими засобами і неможливість здійснення процесу виробництва за відсутності будь-якого з них;

- можливість вивільнення з процесу виробництва з метою продажу, обміну, звільнення з місця роботи тощо; спрацювання вказаних ресурсів у процесі виробництва і потреба в їх відтворенні;

- необхідність в авансуванні грошових коштів для придбання цих ресурсів, та підтримання їх у функціонуючому стані.

Отже, *АК аграрних підприємств* можна визначити як сукупність авансованих органічно взаємопов'язаних ресурсів, узятих на всіх стадіях їх кругообігу, що забезпечують функціонування підприємства за всіма напрямками його діяльності.

АК підприємства представлений його активами, що відображаються у *формі 1* фінансової звітності підприємства «Баланс». Активи – це ресурси авансованого капіталу, що контролюються підприємством і використання яких, як очікується, забезпечить отримання в майбутньому певної економічної вигоди.

Структура авансованого капіталу – це склад і співвідношення його елементів (статей активу балансу). Відповідно до діючих стандартів бухгалтерського обліку активи підприємства (авансований капітал) представлені трьома розділами:

- 1) необоротні активи (нематеріальні активи, незавершене будівництво, основні засоби, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокова дебіторська заборгованість, відстрочені податкові активи, інші необоротні активи);

- 2) оборотні активи (дебіторська заборгованість);

- 3) витрати майбутніх періодів (сума витрат, що понесена в поточному або в попередніх звітних періодах, але належить до наступних звітних періодів).

Ресурси, що входять до складу авансованого капіталу, відображаються за активом балансу річних звітів аграрних підприємств. Проте якщо основні фонди, оборотні засоби і

фонди обігу представлені в активах окремими елементами, ресурс праці окремо тут не виділяється. Він відображається в авансованому капіталі через авансований фонд оплати праці.

АК указує лише на потенційні можливості підприємств з виробництва продукції й одержання прибутку, але не передбачає їх обов'язкову реалізацію повною мірою. Адже відомо, що один і той же обсяг продукції можна виробити за меншого розміру ресурсів (меншому авансовому капіталі), але ефективнішого їх використання і, навпаки, за більшого обсягу ресурсів, але їх нераціонального використання.

4.2. Джерела формування авансованого капіталу. Його класифікація та відмітність від категорії виробничого потенціалу

Найголовнішим джерелом формування авансованого капіталу є власні кошти підприємства, які матеріалізуються в його майно і частково функціонують у сфері обігу. Крім того, підприємства беруть кредити банку, випускають власні облігації, залучаючи цим позичковий капітал для формування свого авансованого капіталу в обмін на виплату процентів.

В окремих випадках джерелами формування авансованого капіталу можуть бути пайові внески засновників (учасників) підприємств, грошові пожертвування, благодійні та спонсорські внески.

Крім того, аграрні підприємства можуть залучати *акціонерний капітал*, тобто кошти інших юридичних і фізичних осіб, віддаючи їм частку власності в активах підприємства і виплачуючи цим особам дивіденди за рахунок власного прибутку (емісія і вільний продаж акцій, або прийняття до складу акціонерів підприємств-кредиторів по коротко- та довгострокових боргах).

Підприємство може також збільшити свої виробничі ресурси за рахунок оренди землі, техніки, поголів'я тварин, багаторічних культурних насаджень.

В умовах ринку одним із джерел підвищення вартості майна і збільшення власних грошових коштів підприємств може стати інфляція. Ці додаткові грошові кошти можуть бути реінвестовані в основні засоби або в інші ресурси.

Складові елементи авансованого капіталу досить різноманітні і мають неоднакове цільове призначення. Це дає підстави класифікувати їх за критерієм сфери застосування. На кожному підприємстві елементи авансованого капіталу можуть функціонувати в чотирьох сферах (рис. 14).

За належністю на правах власності підприємства розрізняють власний і позичковий капітал.

Виробничий потенціал – це сукупність органічно поєднаних виробничих ресурсів, взятих на стадії виробництва, які здатні забезпечувати продукування сільськогосподарської продукції в обсязі і асортименті, що залежать від розміру й умов функціонування цих ресурсів.

До його складу входять лише виробничі ресурси і не беруться до уваги ресурси сфери обігу, фінансові інвестиції та об'єкти соціальної сфери. Крім того, у виробничому потенціалі основні засоби відображаються не за залишковою вартістю, як в авансованому капіталі, а за первісною.

В абсолютному виразі виробничий (ресурсний) потенціал підприємства містить вартість основних виробничих засобів, оборотних фондів, трудових ресурсів і земельних ресурсів. Визначається також показник виробничого потенціалу в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь.

4.3. Позиковий капітал і критерій доцільності його залучення

Позиковий капітал – це частина авансованого капіталу, сформована за рахунок ще не повернутих позичкових джерел, які повинні бути відшкодовані кредиторам через певний строк у зумовленій формі. Позичковий капітал відображається в пасиві балансу бухгалтерської звітності підприємств, зокрема в таких розділах його, як 2 «Забезпечення наступних витрат і платежів» (частково), 3 «Довгострокові зобов'язання», 4 «Поточні зобов'язання» і 5 «Доходи майбутніх періодів». Залежно від джерела позичкового капіталу підприємства формують відповідні структурні елементи авансованого капіталу. Так, довгострокові банківські кредити спрямовуються на формування основного капіталу, а короткострокові, як правило, на поповнення оборотного капіталу.

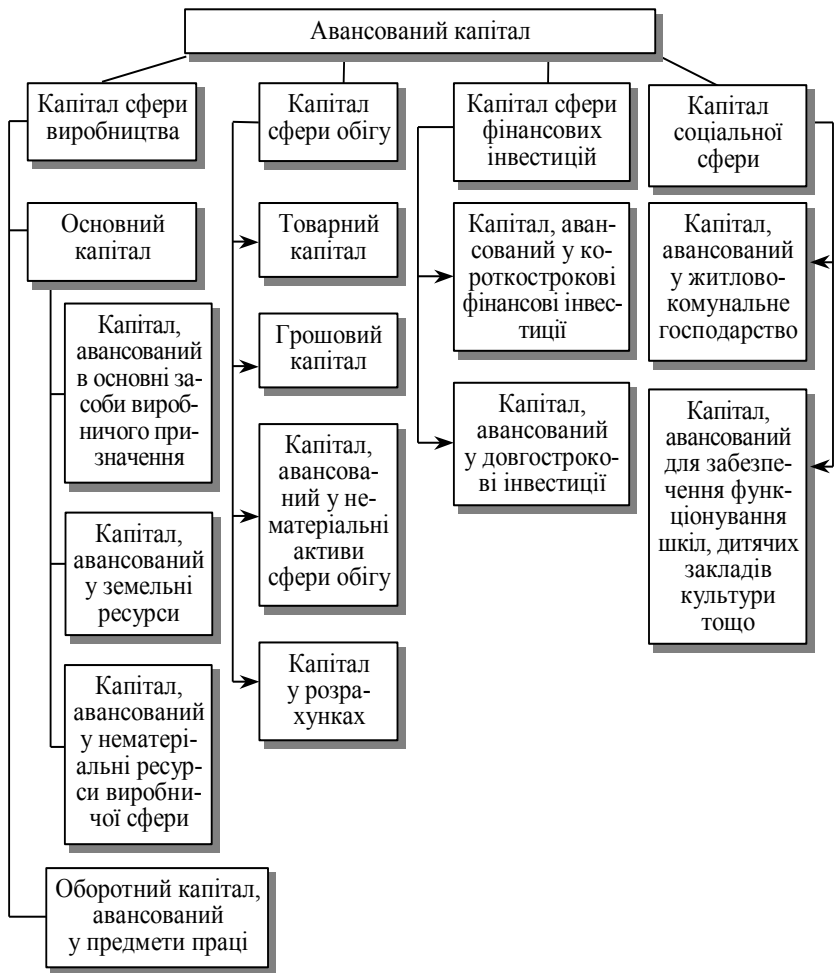


Рис. 4.1. Класифікація авансованого капіталу за сферами застосування

Платним для підприємства є і таке джерело формування позичкового капіталу, як випуск облігацій. Це – вигідна форма залучення капіталу, оскільки власники облігацій не мають права втручатися в господарську діяльність підприємства, на відміну від акцій, які дають право участі в управлінні.

За використання засобів інших юридичних осіб у вигляді позик необхідно сплачувати за це певний відсоток. Так, підприємства можуть користуватися комерційним (товарним) кредитом при здійсненні розрахунків за куплену продукцію, надані їм послуги чи виконані для них роботи. Даний кредит може надаватися постачальниками у формі відстрочки платежу без сплати відсотків.

Безоплатним для підприємства є використання і такого джерела позичкового капіталу, як кредиторська заборгованість по заробітній платі, за товари і послуги, за розрахунками з бюджетом, за страхування тощо.

Залучення підприємствами позичкового капіталу несе в собі і певні загрози. Головна з них – це зростання ризику зниження їх фінансової стійкості та платоспроможності. Крім того, виплачені проценти за кредит є елементом витрат, а отже, вони зменшують масу прибутку підприємства і рентабельність авансованого капіталу.

Підприємства, які розраховують на взяття кредиту, можуть зазнати серйозних утрат в умовах нестабільного зовнішнього середовища і виникли в зв'язку з цим недоступність кредиту (високі процентні ставки за кредит, завищені вимоги до застави як гарантії кредиту тощо).

Одним з принципових питань формування авансованого капіталу є визначення допустимої з економічного погляду частки позичкового капіталу відносно до частки власного капіталу: якщо останній показник перевищує перший, підприємству економічно вигідніше орієнтуватися на збільшення власних коштів і скорочувати позичковий капітал. Коли норма прибутку на авансований капітал вища за процентну ставку за кредит, має місце зростання прибутку на одиницю власного авансованого капіталу, тобто йому стає економічно вигідно залучати позичковий капітал.

Збільшення частки позичкового капіталу підвищує і ступінь ризику підприємств, оскільки при погіршенні кон'юнктури ринку така дія може призвести до істотного зниження прибутковості підприємства або навіть до його збитковості. Водночас при зростанні попиту і цін на сільськогосподарську

продукцію, одержанні вищих урожаїв підприємства підвищують норму прибутку на авансований капітал, а отже, перетворюють позичковий капітал у позитивний фактор господарської діяльності.

Формалізований вираз критерію доцільності залучення позичкового капіталу:

$$Пвк = Пак + \frac{ПК}{ВК}(Пак - Пп),$$

де Пвк – прибутковість власного капіталу, Пак – прибутковість авансованого капіталу, ПК – величина позикового капіталу, ВК – величина власного капіталу, Пп – процент за використання позикового капіталу (вартість позикового капіталу).

Зазначимо, що $\left(\frac{ПК}{ВК}(Пак - Пп)\right)$ характеризує ефект фінансового лівериджу, зумовлений застосуванням позичкового капіталу. Позитивне значення цього ефекту вказує, на яку величину зросте рентабельність власного капіталу, а від’ємне – навпаки, на скільки вона зменшиться. При цьому $\left(\frac{ПК}{ВК}\right)$ називають коефіцієнтом фінансового лівериджу, а $(Пак - Пп)$ – диференціалом фінансового лівериджу.

4.4. Вартісна оцінка авансованого капіталу

Авансований капітал оцінюють за повною економічною вартістю всіх нематеріальних, матеріальних і грошових ресурсів, що використовуються підприємством для забезпечення всіх видів діяльності.

В активах балансу вартісна оцінка основних засобів як головного структурного елемента необоротних активів здійснюється за первісною (переоціненою) вартістю і залишковою вартістю, і саме за останньою вони враховуються в підсумку балансу.

З відображенням в активах аграрних підприємств землі виникне проблема її вартісної оцінки. При цьому можна використовувати:

1) нормативну грошову оцінку землі; 2) оцінку землі за капіталізацією доходів від використання землі:

$$Гз = \frac{Пч}{Пп} \cdot 100,$$

де Гз – грошова оцінка землі, Пч – прибуток від використання землі; Пп – процентна плата за використання позикового капіталу;

3) поєднання оцінки за капіталізацією доходів з оцінкою за методом порівняння ринкових продаж.

Можуть застосовуватися різні методи вартісної оцінки оборотних активів. Визначення первісної вартості запасів у випадку куплених запасів включає врахування вартості їх придбання (згідно з договором з постачальником) за вирахуванням непрямих податків, що виникли у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству, транспортно-заготівельних витрат, а також витрат, пов'язаних з доведенням придбаних запасів до стану, придатного для використання за цільовим призначенням. Власні запаси (корми, насіння, тварини на відгодівлі і молодняк тварин тощо) оцінюються за собівартістю.

Якщо запаси вносяться до статутного фонду підприємства, то їх первісною вартістю визнається *справедлива вартість*, погоджена із засновниками (учасниками) такого підприємства. За справедливою вартістю оцінюються і запаси, безплатно передані суб'єкту господарювання. При обміні на подібні запаси – оцінка за балансовою вартістю переданих запасів, але за умови, що вона не перевищує їх справедливої вартості. При обміні запасів на неподібні запаси оцінка здійснюється за справедливою вартістю.

Метод чистої вартості реалізації застосовується тоді, коли на дату балансу ціна запасів знизилася (або вони зіпсувалися, застаріли чи за якихось інших причин втратили первісно очікувану економічну вигоду).

Чиста вартість реалізації відповідного виду запасів визначається з виразу:

$$Чвр = Кзj \cdot ЦОj - ВОj,$$

де Кзj – обсяг j-го виду запасу; ЦОj – очікувана ціна реалізації за одиницю j-го запасу; ВОj – очікувані витрати на завершення виробництва і збут j-го виду запасу.

Чиста реалізаційна вартість – різниця між сумою поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги і резервом сумнівних боргів.

$$P_{сб} = \sum_{i=1}^n PЗi \cdot K_{сyі},$$

де $PЗi$ – поточна дебіторська заборгованість i -ї групи;
 $K_{сyі}$ – коефіцієнт сумнівності i -ої групи дебіторської заборгованості.

4.5. Власний капітал аграрних підприємств та їх платоспроможність

Власний капітал – це одна з основних категорій, що характеризує економічний стан підприємства. Під *власним капіталом* розуміють частину авансованого капіталу, що сформована за рахунок різних джерел, є власністю підприємства і кількісно визначається як різниця між його активами і зобов'язаннями (позичковим капіталом).

Власний капітал, відповідно до П(С) БО 1 «Баланс», відображається в першому розділі пасиву балансу річних фінансових звітів підприємств усіх форм власності і господарювання. Складові цього капіталу:

- *статутний капітал* – зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства;

- *пайовий капітал* – сума пайових внесків членів спілок та інших підприємств, що передбачена установчими документами;

- *додатковий вкладений капітал* – сума, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їх номінальну вартість;

- *інший додатковий капітал* – це сума дооцінки необоротних активів, а також вартість активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних чи фізичних осіб;

- *резервний капітал* – сума резервів, створених відповідно до чинного законодавства або установчих документів за рахунок прибутку підприємства;

- *нерозподілений прибуток (непокритий збиток)* – сума прибутку, реінвестована в підприємство, або сума непокритого збитку. Це, по суті, прибуток, що залишається після виплати доходів власникам (дивіденди) та відрахувань на поповнення резервного капіталу;

- *неоплачений капітал* – це заборгованість власників (учасників) за внесками до статутного капіталу;

- *виучений капітал* – фактична собівартість акцій власної емісії акціонерних товариств або часток, викуплених товариством у його учасників.

Власний капітал, взятий разом із зобов'язання підприємства, дорівнює сумі активів даного підприємства, тобто виводиться баланс засобів, що знаходяться у його розпорядженні. Процентне співвідношення між окремими складовими власного капіталу називають *структурою цього капіталу*.

Наприклад: активи господарства становлять 2700 тис. грн, а загальні зобов'язання – 1400 тис. грн, це означає, що власний капітал становить 1300 тис. грн. Іншими словами, якби підприємство продало всі свої активи за вартістю, відображеною в балансі станом на кінець звітного року і сплатило всі свої зобов'язання, в нього залишилося б 1300 тис. грн власних коштів.

Дані про величину власного капіталу використовуються для визначення платоспроможності підприємства. Формально підприємство можна вважати платоспроможним, коли продаж його всіх активів дозволяє повернути всі борги, тобто розрахуватися за всіма зобов'язаннями.

При визначенні платоспроможності підприємства важливо проаналізувати *ліквідність балансу*, під якою розуміють можливості погашення зобов'язань за рахунок відповідних статей активів підприємства, які мають різний ступінь ліквідності, тобто неоднакову швидкість перетворення в готівку. Активи аграрних підприємств групують за ліквідністю балансу в чотири групи.

1. *Активи, що мають моментальну (абсолютну) ліквідність*, – грошові кошти та їх еквіваленти.

2. *Активи, що швидко реалізуються*, – поточні фінансові інвестиції, акцептовані банком векселі, депозитні сертифікати, а також засоби в розрахунках – відвантажені товари і виконані

роботи, строк оплати яких не настав, інша дебіторська заборгованість з високою ймовірністю повернення в термін 12 міс. з дати балансу, тварини на вирощуванні і відгодівлі.

3. *Активи, що повільно реалізуються*, – виробничі запаси, готова продукція, частина дебіторської заборгованості, що немає високої ймовірності погашення і часто може бути стягнута через арбітражні та судові органи.

4. *Активи, що важко реалізуються*, – нематеріальні активи, основні засоби, незавершене будівництво, незавершене виробництво, довгострокова дебіторська заборгованість і довгострокові фінансові інвестиції.

Відповідно до такого поділу активу балансу здійснюють поділ на чотири групи зобов'язань підприємства за критерієм терміновості їх погашення і робиться висновок про ліквідність балансу, тобто про платоспроможність підприємства.

До *першої групи* відносять термінові зобов'язання, а саме: довгострокові кредити та позики, не погашені в строк, а також розрахунки по оплаті праці, з бюджетом та по позабюджетних платежах, виданих векселях, по страхуванню, заборгованість за товари, роботи і послуги, не оплачені в строк.

До *другої групи* відносять короткострокові зобов'язання, наприклад, короткострокові кредити банків, короткострокові залучені кошти, частина заборгованості по довгострокових позиках, що повинна бути погашена в поточному році, розрахунки з кредиторами за товари, роботи, послуги, термін оплати яких не настав.

До *третьої групи* відносять довгострокові зобов'язання, зокрема, довгострокові кредити банків і довгострокові фінансові зобов'язання (довгострокові зобов'язання із залученням позикових коштів (крім кредитів), за якими виплачуються проценти); відстрочені податкові зобов'язання. До *четвертої групи* відносять постійні пасиви – джерела власних і прирівняних до них коштів.

На основі інформації, яка міститься в балансі річних фінансових звітів підприємств (ОА – оборотні активи; ВМП – витрати майбутніх періодів; ПЗ – поточні зобов'язання; ДМП – доходи майбутніх періодів; ЗА – запаси; ГК – грошові кошти) можна визначити три важливих показники ліквідності (платоспроможності).

1. Коефіцієнт загальної ліквідності ($K_{зл}$) визначається з виразу:

$$K_{зл} = \frac{OA + BМП}{ПЗ + ДМП},$$

Оптимальне значення: 2,0; критичне значення: 1,0.

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності ($K_{шл}$) розраховується за формулою:

$$K_{шл} = \frac{OA - 3A + BМП}{ПЗ + ДМП},$$

Оптимальне значення: 0,8-1; критичне значення: 0,5.

3. Коефіцієнт моментальної (абсолютної) ліквідності ($K_{мл}$) визначається з виразу:

$$K_{мл} = \frac{ГК}{ПЗ + ДМП},$$

Оптимальне значення: 0,5-0,6; критичне значення: 0,2.

Для оцінки платоспроможності підприємства важливо визначити його власний оборотний (робочий) капітал. Для цього потрібно від оборотних активів відняти поточні зобов'язання.

4.6. Ефективність використання авансованого капіталу

Часткові показники характеризують ефективність використання окремих виробничих ресурсів – як застосовуваних, так і спожитих. Їх доцільно об'єднати в чотири групи.

1. Показники абсолютної ефективності виробництва: визначаються діленням валової продукції, чистої продукції, товарної продукції та прибутку на фізичну площу сільськогосподарських угідь.

2. Відносні показники ефективності використання застосовуваних ресурсів: фондвіддача основних виробничих фондів, фондвіддача оборотного капіталу, річна продуктивність праці і землевіддача, що визначається відношенням вартості валової продукції до вартості землі, на якій вироблена дана продукція.

3. Показники ефективності використання спожитих виробничих ресурсів: зарплатовіддача (валова продукція, поділена на фактичний фонд оплати праці), амортизація (відношення

вальної продукції до амортизації), матеріаловіддача (валова продукція, поділена на матеріальні витрати, сформовані за рахунок спожитих оборотних фондів), коефіцієнт прибутковості як відношення прибутку до суми всіх поточних витрат, віднесених на реалізовану продукцію.

4. Показники ефективності додаткових вкладень у виробничі ресурси:

- коефіцієнт ефективності додаткових вкладень в авансований капітал (Как):

$$\text{Как} = \frac{\text{ВП}_1 - \text{ВП}_0}{\text{АК}_1 - \text{АК}_0} = \frac{\Delta \text{ВП}}{\Delta \text{АК}},$$

- коефіцієнт ефективності додаткових поточних виробничих витрат обчислюється відношенням приросту валової продукції до приросту поточних витрат у сільськогосподарському виробництві;

- коефіцієнт окупності прибутком додаткових поточних витрат визначається як відношення приросту прибутку у звітний період до приросту витрат на реалізовану продукцію в даний період.

Перший узагальнюючий показник ефективності – це *норма прибутку на авансований капітал*, в якому відображаються всі розглянуті часткові показники (рентабельність авансованого капіталу (активів)). Його доцільно розраховувати за чотирма варіантами.

$$\text{Перший варіант: } \text{Нак} = \frac{\text{ОП}}{\text{АК}} \cdot 100,$$

де ОП – операційний прибуток; АК – авансований капітал. Цей показник характеризує ефективність операційної діяльності підприємства, без врахування інвестиційної та фінансової діяльності.

$$\text{Другий варіант: } \text{Нак} = \frac{\text{ПО}}{\text{АК}} \cdot 100,$$

де ПО – прибуток до оподаткування; АК – авансований капітал. Цей показник характеризує ефективність операційної діяльності підприємства без врахування інвестиційної та фінансової діяльності.

Даний показник дає змогу судити про ефективність звичайної діяльності підприємства, яка включає в себе операційну, інвестиційну та фінансову діяльність.

$$\text{Третій варіант: Нак} = \frac{\text{ПО} + \text{ЛП} - \text{ОБ} + \text{СП} + \text{ПР}}{\text{АК}} \cdot 100,$$

де ПО – прибуток до оподаткування; ЛП – лізингові платежі; ОБ – основний борг у складі лізингових платежів; СП – сплачені податки; ПР – сплачені проценти за кредит; АК – авансований капітал. Цей показник характеризує ефективність операційної діяльності підприємства, яка не охоплює в себе інвестиційну та фінансову діяльність.

Цей показник характеризує потенційну норму прибутку, яку може одержати підприємство за умови, що воно поверне кредити і йому не потрібно буде сплачувати відсотки за них, не стане виплачувати лізингові платежі по завершенні строку фінансового лізингу і коли ризик втрати майна братиме на себе (аналіз ефективності виробництва).

$$\text{Четвертий варіант: Нак} = \frac{\text{ЧП}}{\text{АК}} \cdot 100,$$

де ЧП – чистий прибуток;

Другим узагальнюючим показником є *норма прибутку на власний капітал*, що визначається відношенням чистого прибутку до власного капіталу.

Тема 5. ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ І ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА

5.1. Загальні аспекти фінансової діяльності

Фінансова діяльність пов'язана з формуванням і використанням грошових фондів у процесі їх кругообігу. Ті, хто працює у сфері фінансової діяльності підприємства, повинні постійно шукати відповіді на такі запитання: де знайти фінансові кошти; куди їх витратити; які результати фінансової діяльності; як побудувати взаємовідносини між державою і територією?

Для управління фінансами підприємств і виконання вищезгаданих завдань застосовується фінансовий механізм.

Фінансовий механізм підприємств – це система управління фінансовими потоками підприємства для реалізації зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства.

Зовнішні фінансові відносини визначають питання взаємодії підприємства з державою, суб'єктами територій, на яких ведуть свою діяльність підприємства, і суміжними економічними суб'єктами (споживачами продукції та постачальниками ресурсів).

Внутрішні фінансові відносини пов'язують, по-перше, власника (власників) підприємства з колективом найманих робітників, по-друге, окремих виконавців або підрозділи підприємства між собою.

Фінансовий механізм містить шість елементів, які сприяють організації, плануванню та стимулюванню використання фінансових ресурсів.

1. Фінансові методи – це способи впливу на інтереси економічних суб'єктів за допомогою фінансових інструментів. Зазначені методи діють у двох напрямках: 1) управління рухом фінансових ресурсів; 2) ринкових відносин.

Фінансові методи пов'язані з порівнянням витрат і результатів, матеріальним стимулюванням і відповідальністю щодо ефективного використання коштів. Вплив на ринкові відносини зумовлений тим, що функції фінансів у сфері виробництва й обігу тісно пов'язані з комерційним розрахунком –

це порівняння у грошовій (вартісній) формі витрат і результатів фінансово-господарської діяльності. Мета застосування комерційного розрахунку в найбільш загальному вигляді – одержання максимального прибутку при мінімальних витратах, хоча в різні періоди діяльності підприємства мета може змінюватися.

Дія фінансових методів виявляється у формуванні та використанні грошових фондів.

До фінансових методів належать *фінансове планування, фінансовий облік, фінансовий аналіз, фінансове регулювання і фінансовий контроль*.

Фінансові інструменти – це прийоми дій та/чи методів або набір фінансових показників, через які керуюча система може впливати на господарську діяльність підприємства (наприклад, прибуток, дохід, фінансові санкції, ціна, зарплата, податки, процентна ставка тощо).

Фінансові відносини – відносини, що виникають між підприємством та іншими економічними суб'єктами за допомогою грошових платежів.

Фінансові інструменти, за допомогою яких реалізуються фінансові відносини економічних суб'єктів, подані в табл. 5.1.

Правове регулювання функціонування фінансового механізму містить у собі законодавчі акти, постанови, накази й інші правові документи.

Нормативне забезпечення – це інструкції, нормативи, норми, тарифні ставки, методичні вказівки і роз'яснення тощо.

Інформаційне забезпечення – це різна економічна, комерційна, фінансова й інша інформація. До фінансової інформації належать відомості про фінансову стійкість і платоспроможність партнерів і конкурентів, ціни, курси, дивіденди, відсотки на товарних, фондових, валютних ринках; інформація про фінансову і комерційну діяльність господарських суб'єктів тощо. Володіння інформацією допомагає визначити ситуацію на ринках. Різні види інформації (наприклад, дані про постачальників, покупців та ін.) можуть бути одним з видів інтелектуальної власності (ноу-хау) і робитися як внесок у статутний капітал підприємства.

Таблиця 5.1

Фінансові відносини та інструменти підприємства

	Фінансові відносини	Фінансові інструменти
1	2	3
Зовнішні	1) підприємство – держава	з боку підприємства: податкові, митні та ін. види платежів; з боку держави: субсидії, дотації, пільги щодо податків, мита, платежів, цільові кредитні лінії, прискорена амортизація, пеня, штрафи
	2) підприємство-суб'єкт території	з боку підприємства: платежі в місцевий бюджет, місцеві податки; з боку суб'єкта території: централізовані інвестиції (субсидії, дотації), пільги щодо податків, платежів, пеня, штрафні санкції
	3) підприємства – суміжні суб'єкти: постачальники ресурсів (матеріальних, енергетичних, фінансових, трудових засобів виробництва), споживачі (виробів, послуг, робіт)	ціни за ресурси, платежі, взаємні штрафи ціна за товар, штрафи, виплати, надбавки та знижки до ціни

Продовження табл. 5.1

1	2	3
	4) підприємства – інші організації (банки, інвестиційні, страхові компанії, біржі, суспільні організації, об'єкти інфраструктури)	страхові відшкодування, застави, кредити, орендна плата, лізингові платежі, позички, благодійні внески, банківський відсоток
Внутрішні	1) власник – колектив підприємства 2) підприємство – його структурні підрозділи (дочірні підприємства, філіали)	заробітна плата, премії, заохочення, штрафні санкції, дивіденди, пайові частки, прибуток ціни внутрішньофірмової передачі, дивіденди, пайові частки, премії, чистий прибуток, доходи від вкладення капіталу, прибуток

5.2. Фінансові ресурси підприємства

Фінансові ресурси підприємства – це сукупність власних грошових доходів і надходжень зовні (залучені і позичені кошти), призначених для виконання фінансових зобов'язань підприємства, фінансування поточних витрат і капітальних вкладень, пов'язаних з відтворенням засобів виробництва.

Рух фінансових ресурсів можливий у двох випадках: при створенні підприємства та при його функціонуванні. У першому випадку господарський суб'єкт фактори виробництва за рахунок власних або позичених коштів, можливі також комбінації власних і позичених коштів. У момент заснування підприємства фінансові ресурси формуються на основі утворення статутного фонду. Залежно від організаційно-правових форм господарювання його джерелом є акціонерний капітал, пайові внески членів кооперативів, довгостроковий кредит, бюджетні дотації.

У разі, коли підприємство вже функціонує, воно отримує необхідні фактори виробництва для виготовлення виробів (надання послуг), для розширення виробництва за рахунок виторгу від продажу виробленої продукції чи надання послуг, або грошових надходжень від інших видів діяльності. Джерелом фінансування розширення виробництва є внутрішньогосподарські накопичення на основі відрахувань від прибутку й амортизації. При недостатці фінансових коштів підприємство намагається одержати кредит або бюджетні субсидії від держави.

Враховуючи зазначене вище, фінансові ресурси умовно можна поділити на такі групи (рис. 5.1):

- власні та привнесені до них кошти;
- ресурси, що мобілізуються на фінансовому ринку;
- надходження із зовнішніх джерел.

Фінансові ресурси формуються головним чином за рахунок прибутку (від основного й інших видів діяльності), а також виручки від реалізації зайвого майна, стійких пасивів, різних цільових надходжень, пайових та інших внесків членів трудового колективу. До стійких пасивів належать статутний, резервний та інші капітали; довгострокові позики; кредиторська заборгованість, яка постійно перебуває в обороті підприємства (борги по зарплаті через різницю в термінах нарахування і виплати, щодо відрахувань у позабюджетні фонди, у бюджет, щодо розрахунків з покупцями і постачальниками тощо).

Амортизаційні відрахування являють собою грошове вираження вартості спрацювання основних виробничих фондів і нематеріальних активів. Вони мають подвійний характер, тому що входять до собівартості продукції та у складі виторгу (виручки) від реалізації продукції повертаються на розрахунковий рахунок підприємства, стаючи внутрішнім джерелом фінансування як простого, так і розширеного відтворення.

Значні фінансові ресурси, особливо на заново створюваних чи реконструйованих підприємствах, можуть бути мобілізовані на фінансовому ринку за допомогою продажу акцій, облігацій та інших видів цінних паперів, що випускаються даним підприємством, дивідендів і відсотків за цінними паперами інших емітентів, доходів від фінансових операцій, кредитів.

Підприємства можуть одержувати фінансові ресурси від асоціацій і концернів, до яких вони входять, від вищих організацій при збереженні галузевих структур, від органів державного управління у вигляді бюджетних субсидій, від страхових організацій. У складі цієї групи фінансових ресурсів, що формуються у порядку перерозподілу, все вагомішу роль відіграють виплати страхових відшкодувань і все меншу – бюджетні та галузеві фінансові джерела, що призначені для суто обмеженого переліку витрат.

Фінансові ресурси використовуються підприємством у процесі виробничої й інвестиційної діяльності. Вони перебувають у постійному русі і перебувають в грошовій формі лише у вигляді залишків коштів на розрахунковому рахунку в банку й у касі підприємства.

Підприємство, піклуючись про свою фінансову стійкість і стабільне місце в ринковому господарстві, розподіляє свої фінансові ресурси за видами діяльності. При цьому важливу роль відіграє також розподіл коштів у часі. Поглиблення цих процесів веде до ускладнення фінансової роботи, вимагає використання у практиці спеціальних фінансових інструментів.

5.3. Напрями використання фінансових ресурсів

Використання фінансових ресурсів підприємства здійснюється за такими *напрямами*:

- поточні витрати на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг);
- інвестування коштів у капітальні вкладення, пов'язані з розширенням виробництва і його технічним відновленням, використанням нематеріальних активів;
- інвестування фінансових ресурсів у цінні папери;
- платежі фінансовій та банківській системам, внески в позабюджетні фонди;
- утворення різних грошових фондів і резервів (на розвиток, а також заохочувального і соціального характеру);
- благодійні цілі, спонсорство тощо.

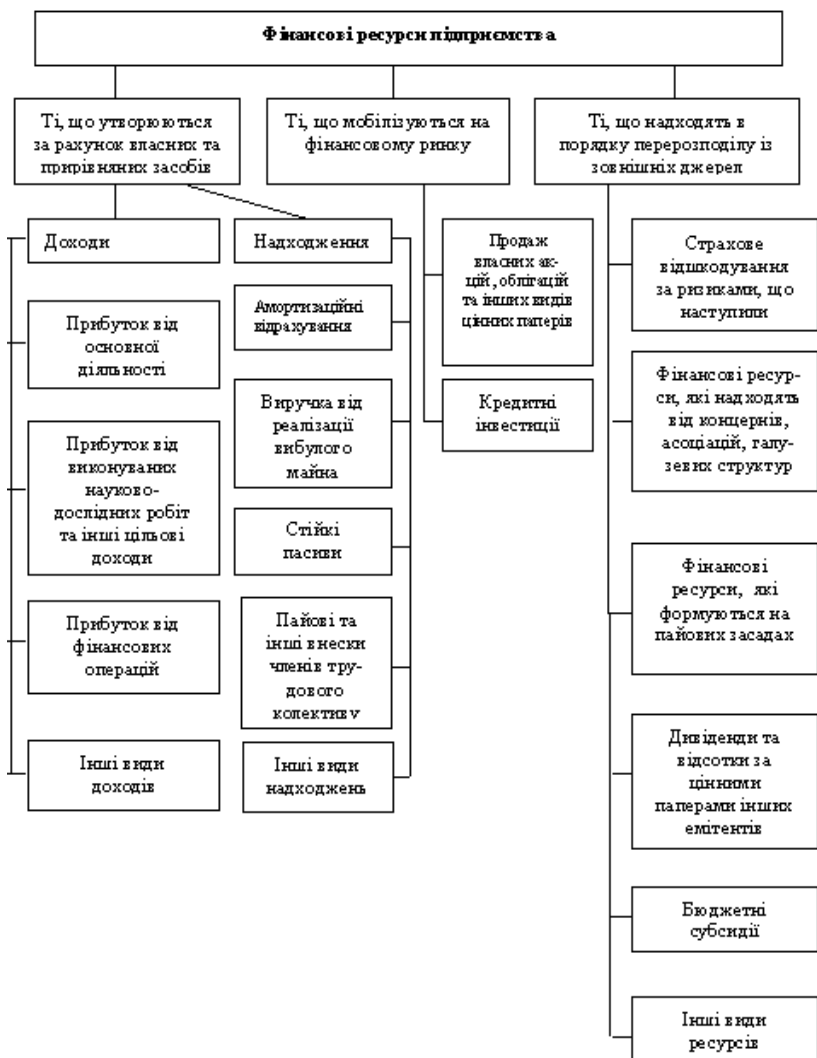


Рис. 5.1. Структура фінансових ресурсів підприємства

Витрати підприємств. Підприємство у процесі своєї діяльності здійснює матеріальні і грошові витрати на просте і розширене відтворення основних фондів і оборотних коштів, виробництво і реалізацію продукції, соціальний розвиток своїх колективів тощо.

За джерелами утворення витрати підприємств умовно можна поділити на такі:

- 1) витрати, що входять до собівартості;
- 2) “змішані” витрати, тобто витрати, тільки частина яких відповідно до встановлених податковою системою норм зараховується в собівартість, а понад норми покривається за рахунок чистого прибутку (для цілей загального обліку ці витрати цілком відносять на собівартість);
- 3) витрати, здійснювані з прибутку (балансового);
- 4) витрати, здійснювані з чистого прибутку з урахуванням відрахування податку на прибуток.

Будь-який економічний суб’єкт повинен усвідомлювати, що коштує йому виробництво продукції (робіт, послуг), тобто рівень витрат. Даний фактор особливо важливий в умовах ринкової економіки, тому що величина витрат на виробництво продукції впливає на її конкурентоспроможність і визначає результати діяльності підприємства.

Тема 6. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ Й ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

6.1. Прибуток підприємства, його види та функції

У ринкових умовах метою функціонування будь-якого підприємства є виготовлення та реалізація продукції для задоволення ринкових потреб та одержання певної суми доходу. Згідно з Національними стандартами бухгалтерського обліку в Україні: *дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)* визначений як загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг (виручка від реалізації продукції), тобто без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів і податків з продажу (податку на додану вартість, акцизного податку тощо).

Основними чинниками, що впливають на величину виручки від реалізації продукції, є обсяг виробництва продукції, її асортимент, якість, ритмічність роботи підприємства та ін.

Проте загальний дохід ще не характеризує ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства.

Загальна схема формування *фінансових результатів підприємства* відповідно до чинних нормативних документів може бути подана у вигляді, наведеному на рис. 6.1.

Податок на додану вартість відображає суму податку на додану вартість, внесену до складу доходу (виручки) від реалізації продукції.

Акцизний податок – платники акцизного податку відображають суму, яка врахована у складі доходу (виручки) від реалізації продукції.

Інші вирахування з доходу відображають надані знижки, повернення товарів й інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу.

Прибуток – це частина чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності.

В умовах ринку прибуток є джерелом усіх фінансових ресурсів підприємства. Величина прибутку характеризує фінансові результати роботи підприємства та визначає його фінансовий стан.

Розрізняють такі найважливіші види прибутку.

1. *Валовий прибуток* – розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції.

Валовий прибуток може бути зменшений на величину супутніх платежів:

- податок на майно;
- податок з власників транспортних засобів;
- плата за землю;
- утримання дошкільних закладів тощо.

2. *Операційний прибуток* – це валовий прибуток, скоригований на різницю інших операційних доходів та операційних витрат.

Інші операційні доходи відображають суми від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції, а саме:

- дохід від оренди майна;
- дохід від операційних курсових різниць;
- доходи від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій);
- відшкодування раніше списаних активів тощо.

Операційні витрати охоплюють:

– *адміністративні витрати* (загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства);

– *витрати на збут* (витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції, на рекламу, доставку продукції споживачам тощо);

– *інші операційні витрати* (собівартість реалізованих виробничих запасів, сумнівні (безнадійні) борги та втрати від знецінення запасів, утрати від операційних курсових різниць, економічні санкції, відрахування на забезпечення таких операційних витрат, а також усі інші витрати, що виникають у процесі операційної діяльності підприємства (крім витрат, що їх включають до собівартості продукції).



Рис. 6.1. Формування чистого прибутку підприємства

3. *Прибуток до оподаткування* – це операційний прибуток, скоригований на величину фінансових та інших доходів і фінансових та інших витрат.

До *фінансових та інших доходів* належать:

- дохід від інвестицій в інші підприємства;
- дивіденди;
- відсотки та інші доходи від фінансових інвестицій;
- дохід від неопераційних курсових різниць та ін.

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 прибутком до оподаткування (оподатковуваним прибутком).

4. *Чистий прибуток* – це прибуток, що надходить у

розпорядження підприємства після сплати податку на прибуток.

Чистий прибуток підприємства використовується у двох напрямках.

1. *Фонд нагромадження* (реінвестований прибуток) – створення резервного фонду, фонду розвитку виробництва, інвестиційної потреби.

2. *Фонд споживання* – виплати власникам, акціонерам, матеріальні заохочення персоналу за результатами роботи, вирішення соціальних проблем.

Отже, прибуток будь-якого підприємства формується за рахунок таких джерел.

1. *Прибуток від реалізації продукції* (виконання робіт, надання послуг); інакше цей прибуток називають прибутком від операційної діяльності, тобто такої, яка відображає основну мету існування підприємства на ринку та профіль діяльності. *Прибуток від реалізації* визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції (без урахування податку на додану вартість і акцизного податку) та повною собівартістю продукції.

2. *Прибуток від продажу майна* містить прибуток від продажу матеріальних (основних засобів) і нематеріальних активів, цінних паперів інших підприємств тощо; визначається як різниця між ціною продажу та балансовою (залишковою) вартістю об'єкта, який продається.

3. *Прибуток від позареалізаційних операцій* – це прибуток від спільної діяльності підприємств, проценти за придбаними акціями, облігаціями та іншими цінними паперами, штрафи, що сплачуються іншими підприємствами за порушення договірних зобов'язань, доходи від володіння борговими зобов'язаннями, роялті.

Основні функції прибутку наведені на рисунку 6.2.

6.2. Ефективність виробництва та її показники

Ефективність виробництва – це узагальнене і повне відображення кінцевих результатів використання засобів, предметів праці і робочої сили на підприємстві за певний проміжок часу. Загальну економічну ефективність виробництва ще називають загальною продуктивністю виробничої системи.

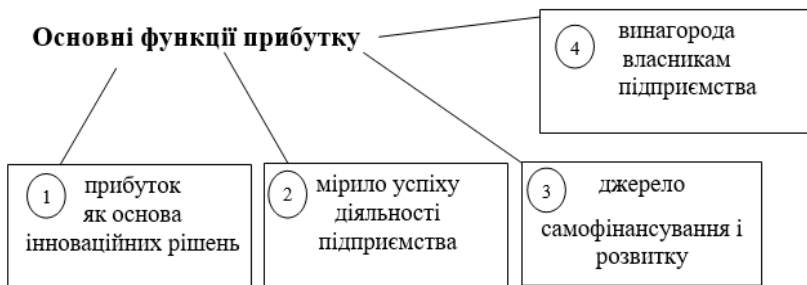


Рис. 6.2. Функції прибутку

Загальна методологія визначення економічної ефективності полягає у відношенні результату виробництва до затрачених ресурсів (витрат), тобто одержаного економічного ефекту до витрат на його досягнення.

Проблема підвищення ефективності виробництва полягає в забезпеченні максимально можливого результату на кожную одиницю затрачених трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Тому критерієм ефективності виробництва в макроекономічному масштабі є зростання продуктивності суспільної праці.

Кількісне вираження цього критерію відображається через систему показників економічної ефективності виробництва.

Ця система містить такі групи показників.

I. *Узагальнювальні показники економічної ефективності виробництва* (рівень задоволення потреб ринку, виробництво продукції на одиницю витрат ресурсів, витрати на одиницю товарної продукції, прибуток на одиницю загальних витрат, рентабельність виробництва, народногосподарський ефект від використання одиниці продукції).

II. *Показники ефективності використання живої праці* (трудомісткість одиниці продукції, відносне вивільнення працівників, темпи росту продуктивності праці, частка приросту продукції за рахунок росту продуктивності праці, коефіцієнт ефективності використання робочого часу, економія фонду оплати праці, випуск продукції на 1 грн фонду оплати праці).

III. *Показники ефективності використання основних*

виробничих фондів (фондовіддача основних засобів, фондомісткість продукції, рентабельність основних засобів, фондовіддача активної частини основних засобів).

IV. Показники ефективності використання матеріальних ресурсів (матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача, коефіцієнт використання найважливіших видів сировини і матеріалів, витрати палива і енергії на 1 грн чистої продукції, економія матеріальних витрат, коефіцієнт вилучення корисних компонентів із сировини).

У. Показники ефективності використання фінансових коштів (коефіцієнт оборотності обігових коштів, тривалість одного обороту нормованих оборотних коштів, відносне вивільнення обігових коштів, питомі капіталовкладення, капіталовкладення на одиницю введених потужностей, рентабельність інвестицій, строк окупності інвестицій).

УІ. Показники якості продукції (економічний ефект від поліпшення якості продукції, частка продукції, яка відповідає кращим світовим і вітчизняним зразкам, тощо).

Під резервами підвищення економічної ефективності виробництва розуміють невикористані можливості збільшення випуску продукції в розрахунку на одиницю сукупних витрат завдяки більш раціональному використанню усіх видів ресурсів підприємства.

Основні чинники підвищення ефективності виробництва – це підвищення його технічного рівня, вдосконалення управління, організації виробництва і праці, зміна обсягу і структури виробництва, поліпшення якості природних ресурсів та інші. Економічна ефективність діяльності підприємства безпосередньо пов'язана із соціальною ефективністю цієї діяльності, оскільки результати роботи підприємства є базою для розв'язання цілого ряду соціальних проблем. Соціальну ефективність слід розглядати як на рівні окремо взятого підприємства (локальна ефективність), так і на загальнодержавному чи муніципальному рівнях. Визначення рівня соціальної ефективності повинно охоплювати ті заходи, які піддаються кількісному вимірюванню, а також ті, які не піддаються прямому кількісному вираженню.

6.3. Рентабельність виробництва

Рентабельність – це відносний показник прибутковості, що характеризується ефективністю господарської та фінансової діяльності підприємства.

Показники рентабельності наведено в табл. 6.1.

Таблиця 6.1

Система показників рентабельності

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Умовні позначення
1	2	3
Рентабельність інвестованих ресурсів		
1. Загальний рівень рентабельності підприємства	$P = \frac{P_3}{C} \cdot 100\%$ $P = \frac{P_3}{C_{\text{оз.сер}} + C_{\text{об.з.сер}}} \cdot 100\%$	P_3 – прибуток; C – загальна виробнича собівартість; $C_{\text{оз.сер}}$ – середньорічна
2. Рентабельність виробничих фондів	$P = \frac{P_3}{C_{\text{оз.сер}}} \cdot 100\%$	$C_{\text{об.з.сер}}$ – середня вартість основних засобів; $C_{\text{оз.сер}}$ – середня величина оборотних коштів.
3. Рентабельність сукупних активів	$P = \frac{P_3}{A} \cdot 100\%$	A – середня сума активів балансу підприємств;
4. Рентабельність вчасного (акціонерного) капіталу	$P = \frac{P_q}{BK} \cdot 100\%$	P_q – чистий прибуток підприємства; BK – сума власного капіталу.

Продовження табл. 6.1

1	2	3
Рентабельність продукції		
5. Рентабельність продукції	$P = \frac{П_з}{C_з} \cdot 100\%$ $P = \frac{П_з}{Q} \cdot 100\%$	$C_т$ – повна собівартість товарної реалізованої продукції; Q – обсяг реалізованої продукції.
6. Рентабельність певного виробу	$P = \frac{Ц_i - C_i}{C_i} \cdot 100\%$	$Ц_i, C_i$ – відповідно ціна і собівартість і-го виробу.

Тема 7. ОБЛІК І ВНУТРІГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ СКЛАДАННЯ ТА ВЕДЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

7.1. Види господарського обліку та їх характеристика

Існування людей можливе лише за наявності певних матеріальних благ. Ці блага необхідно виробляти, тобто здійснювати матеріальне виробництво.

У процесі матеріального виробництва постає потреба в обліку кількості здобутих засобів існування, а пізніше – кількості предметів, необхідних для виробництва тих чи інших продуктів. Із розвитком матеріального виробництва потрібним стає облік міри праці та міри споживання. Такий облік ведеться шляхом спостереження, вимірювання та реєстрації елементів процесу виробництва (засобів і предметів праці, готової продукції, грошових коштів та ін.).

Господарський облік – це кількісне відображення і якісна характеристика господарської діяльності з метою виявлення відхилень у реалізації планів виробничо-господарської діяльності підприємства та їхнього усунення.

Із розвитком ринкових відносин постійне ускладнення господарського життя спричинило поділ господарського обліку на види: оперативний облік, статистичний облік, бухгалтерський облік.

Оперативний облік – це спосіб спостереження, відображення та контролю за окремими господарськими та технічними операціями безпосередньо у процесі їх здійснення з метою оперативного управління. До прикладу, за допомогою оперативного обліку відображаються такі процеси, як вихід працівників на роботу, реєстрація підписаних за місяць угод та ін.

Статистичний облік ведеться з метою вивчення і контролю масових явищ, а також закономірностей їх розвитку. Предметом цього обліку є не тільки процеси, які відбуваються на виробництві, але й інші явища суспільного життя, наприклад, рівень продуктивності праці, забезпеченість працівників підприємства житлом, середній вік працюючих. У статистичному обліку

використовуються специфічні, властиві йому методи: зведення, групування, методи середніх чисел і т. ін. Дані оперативного та статистичного обліку можуть не фіксуватися на спеціальних бланках.

Оперативний і статистичний облік не охоплюють всі господарські операції і не ведуться безперервно. Для управління підприємством потрібен постійний, безперервний, достовірний і юридично підтверджений облік господарських операцій, що охоплює всю діяльність підприємства. Таким є бухгалтерський облік.

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996- XIV від 16 липня 1999 р., «*Бухгалтерський облік* – процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень».

Особливості бухгалтерського обліку такі:

- безперервне, повне і послідовне відображення господарських операцій;
- обов'язкове документальне підтвердження наявності господарських засобів та здійснення господарських операцій;
- узагальнення даних у грошовому виразі;
- використання специфічних засобів та прийомів (оцінка, калькулювання, рахунки).

У країнах з розвиненою ринковою економікою бухгалтерський облік методологічно й організаційно поділяється на фінансовий та управлінський. Це дві галузі єдиної системи обліку, кожна з яких має своє призначення і відіграє свою роль в управлінні підприємством, у забезпеченні необхідною інформацією різних користувачів.

Фінансовий облік – це сукупність правил і процедур, які забезпечують підготовку й оприлюднення інформації про результати діяльності підприємства в цілому та його фінансовий стан відповідно до вимог законодавства і стандартів обліку. Ведення фінансового обліку обов'язкове для всіх підприємств.

Функції фінансового обліку:

- а) суцільне, повне і безперервне відображення всіх господарських операцій за звітний період;

б) складання встановленої фінансової (бухгалтерської) звітності;

в) надання необхідної та достовірної інформації користувачам.

Управлінський облік – це сукупність методів і процедур, які забезпечують підготовку та надання інформації для планування, контролю та прийняття рішень на різних рівнях управління підприємством. Синоніми управлінського обліку – внутрішній облік, внутрішньогосподарський облік, виробничий облік. Управлінський облік – це внутрішній облік, який ведеться для задоволення потреб в інформації керівників усього підприємства та його структурних підрозділів.

7.2. Характеристика бухгалтерського обліку

Функціонування будь-якої ланки ринкової економіки потребує, щоб її учасники, приймаючи рішення, мали достовірну та об'єктивну інформацію про майно, фінансове становище, результати роботи (прибутки, доходи чи збитки), а також про процеси їх формування як на власному підприємстві, так і в партнерів на підставі попередніх даних. Таку інформацію надає тільки бухгалтерська система обліку.

Бухгалтерський облік використовується в усіх видах підприємницької діяльності – виробничій, комерційній, грошово-кредитній, банківській, страховій, усіх галузях і підгалузях господарювання (промисловості, сільському господарстві, будівництві тощо).

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», *бухгалтерський облік* – це процес виявлення, виміру, реєстрації, нагромадження, узагальнення, зберігання й передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім і внутрішнім користувачам для прийняття рішень. Фінансова, податкова, статистична й інші види звітності базуються на даних бухгалтерського обліку.

У сучасних умовах бухгалтерський облік представлений трьома видами обліку:

- фінансовим, орієнтованим на задоволення інформацією зовнішніх користувачів;

- управлінським, який надає інформацію апарату управління

підприємства і спрямований на вирішення як її поточних завдань, так і стратегічних цілей;

- податковим, покликаним правильно розраховувати базу оподаткування за видами податків, їх суму і своєчасно проводити розрахунки з бюджетом.

Бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який веде підприємство. Правові основи регулювання, організації та ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності в Україні визначені Законом України від 16.07.99р. № 996-XIV «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні». Чинність Закону поширюється на всіх юридичних і фізичних осіб, незалежно від їхніх організаційно-правових форм і форм власності. Державну політику у сфері бухгалтерського обліку й фінансової звітності в Україні реалізують МФУ, НБУ, Державне казначейство України.

Національне Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку – нормативно-правовий акт, затверджений Міністерством фінансів України, що визначає принципи й методи ведення бухгалтерського обліку й складання фінансової звітності, які не суперечать міжнародним стандартам. Нині в Україні діє 33 П(С)БО.

Предметом бухгалтерського обліку є ресурси (майно) суб'єктів господарювання, їх рух у процесі діяльності (виробництва, обміну, розподілу і споживання суспільного продукту) та правові відносини (тобто зобов'язання), що виникають при цьому між суб'єктами господарювання стосовно майна. Поняття предмета обліку співзвучно з терміном «об'єкт обліку». *Об'єктом бухгалтерського обліку* є господарські засоби, які групуються за двома ознаками (рис. 7.1).

Прийнято також виділяти й такий окремий об'єкт обліку як вид діяльності. Розрізняють звичайну й надзвичайну діяльність підприємства (рис. 7.2)

Сукупність способів і прийомів, за допомогою яких господарська діяльність відображається в обліку, називається *методом бухгалтерського обліку*. Елементами методу бухгалтерського обліку виступають документація, інвентаризація; баланс і звітність; система рахунків, подвійний запис; оцінка, калькулювання (табл. 7.1).



Рис. 7.1. Господарські засоби підприємства (об'єкти обліку)

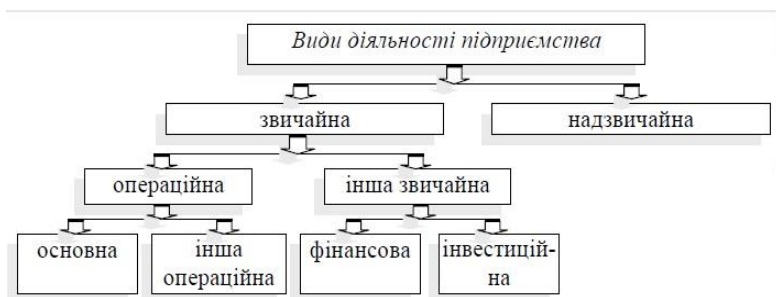


Рис. 7.2. Види діяльності підприємства

Рахунок – це спосіб згрупування й поточного обліку наявності й руху однорідних господарських коштів, джерел їх формування та господарських процесів. Для кожного об'єкта обліку відкривається окремі рахунки («Основні засоби», «Матеріали», «Паливо», «Каса», «Статутний капітал», «Короткострокові кредити банку», «Виробництво», «Доходи від реалізації» і т. ін.).

Таблиця 7.1

Перелік елементів методу бухгалтерського обліку

Найменування елемента методу	Призначення
<i>Документація, інвентаризація</i>	Систематичне й хронологічне спостереження
<i>Баланс і звітність</i>	Узагальнення інформації й забезпечення нею потреб апарату управління
<i>Система рахунків, подвійний запис</i>	Реєстрація й класифікація даних обліку з метою їх систематизації в регістрах обліку
<i>Оцінка, калькулювання</i>	Вимір економічних процесів і господарських засобів

Результат кожної зміни внаслідок господарської операції відображаються нарахунку. Збільшення й зменшення засобів або їх джерел записується роздільно. Тому рахунки бухгалтерського обліку мають вигляд двосторонньої таблиці (рис. 7.2), ліву сторону якої позначають терміном «*дебет*», а праву – «*кредит*» (термін «дебет» походить від лат. *debet*, що означає «бути винним», а кредит – від лат. *credit*, тобто «вірити»). Назву рахунку пишуть посередині над таблицею.

Рахунок (назва рахунку)		
Дебет		Кредит

Рис. 7.2. Схематичний вид рахунку бухгалтерського обліку

Активні рахунки призначені для обліку наявності й змін господарських засобів. *Пасивні рахунки* – для обліку наявності й змін джерел засобів.

На активних рахунках за дебетом відображають залишок господарських засобів на початок місяця та збільшення їх, а за кредитом – зменшення засобів (рис. 7.3).

Будова пасивного рахунку є дзеркальним відображенням

активного рахунку. Тобто, за кредитом відображають залишок джерел господарських засобів на початок звітної періоду й збільшення їх, а за дебетом – зменшення джерел засобів (рис. 7.4).

Активний рахунок	
Дебет	Кредит
Сальдо – залишок засобів на початок місяця	
Оборот – збільшення засобів (+)	Оборот – зменшення засобів (–)
Сальдо – дебетове	

Рис. 7.3. Схематичний вид активного рахунку бухгалтерського обліку

Пасивний рахунок	
Дебет	Кредит
Оборот – зменшення джерел засобів (–)	Сальдо – залишок джерел засобів
	Оборот – збільшення джерел засобів (+)
	Сальдо – кредитове

Рис. 7.4. Схематичний вид пасивного рахунку бухгалтерського обліку

У системі рахунків господарські операції відображаються способом *подвійного запису*, згідно з яким суму господарської операції записують у певному порядку двічі: за дебетом одного рахунку та кредитом – іншого. Записування двічі необхідне тому, що господарські операції завжди викликають збільшення або зменшення певних видів засобів або джерел їх формування.

Згрупування господарських засобів, їх джерел і господарських процесів здійснюється на рахунках з більшим або меншим ступенем деталізації. Зокрема, рахунки, на яких відображаються узагальнені (синтетичні) дані про господарські засоби, джерела їх формування й процеси, називаються *синтетичними* (від лат. *Syntesis* – об'єднання в єдине ціле окремих частин, елементів). *Аналітичні рахунки* (від лат. *analysis* – розкладання цілого на складові частини, елементи) призначені для оперативного управління господарською діяльністю, для контролю за рухом і станом конкретних об'єктів обліку.

Облік, здійснюваний за допомогою аналітичних рахунків,

називається *аналітичним обліком*. Облік на аналітичних рахунках ведеться у вартісних і натуральних показниках. Інформація з аналітичних рахунків щомісяця згруповується в оборотних відомостях, звідки й переноситься на рахунки синтетичного обліку.

З метою узагальнення результатів господарської діяльності бухгалтерські рахунки систематизуються й згруповуються в План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань, господарських операцій підприємств і організацій. Згідно із цим документом в Україні діють 10 класів рахунків (табл. 7.2).

Таблиця 7.2

Структура Плану рахунків

№ класу	Назва класу
1	Необоротні активи
2	Запаси
3	Засоби й інші активи
4	Власний капітал і забезпечення зобов'язань
5	Довгострокові зобов'язання
6	Поточні зобов'язання
7	Доходи та результати діяльності
8	Витрати по елементах
9	Витрати діяльності
0	Забалансові рахунки

Особливістю бухгалтерського обліку, яка відрізняє його від інших видів обліку, є відображення господарських засобів, їх джерел і господарських процесів у грошовому виразі, тобто у вартісному вимірюванні.

Бухгалтерський облік відображає велику кількість різних об'єктів (коштів, джерел їх формування, господарських процесів), для узагальнення яких потрібен єдиний вимірник – оцінка. *Оцінка* – це відображення об'єктів бухгалтерського обліку в єдиному грошовому вимірнику. За допомогою оцінки натуральні й трудові вимірники переводять у грошовий.

Для правильної оцінки господарських коштів важливе значення

має калькулювання. *Калькулювання* являє собою підрахунок витрат, що доводяться на одиницю продукції, яка виготовляється (робіт, послуг), з метою визначення фактичної собівартості виробленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг).

7.3. Методичні засади складання та ведення фінансової звітності підприємствами України

Прийнято виділяти наступні види звітності підприємства:

- *бухгалтерська звітність* – звітність, яка складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів;

- *фінансова звітність* – це бухгалтерська звітність, яка містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності й рух грошових коштів підприємства за звітний період. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансової звітності в Україні» трактує фінансову звітність як систему взаємозалежних узагальнених показників, що відображають фінансовий стан підприємства на певну дату й результати його діяльності за звітний період і базованих на бухгалтерському обліку підприємства;

- *податкова звітність* – бухгалтерська звітність, яка складається на підставі даних податкового обліку для розрахунків податків;

- *статистична звітність* – звітність, яка складається на підставі даних бухгалтерського обліку для визначення макроекономічних показників;

- *спеціальна й інші види звітності* охоплює внутрішньовідомчу звітність, звітність для органів соціального забезпечення та ін., яка складається на підставі бухгалтерських даних.

Відповідно до ст. 14 Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», фінансова звітність підприємств не становить комерційної таємниці.

Фінансову звітність прийнято класифікувати за формою: Баланс (форма № 1); Звіт про фінансові результати (форма № 2); Звіт про рух грошових коштів (форма № 3); Звіт про власний капітал (форма № 4); Примітки до річної фінансової звітності (форма № 5).

Баланс підприємства (форма № 1) – це звіт про фінансовий

стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання та власний капітал у грошовому виразі.

Для окремого відображення господарських засобів і джерел їх формування баланс будується у вигляді двосторонньої таблиці, ліва частина якої носить назву актив, а права – пасив (табл. 7.3). *Актив балансу* відображає склад, розміщення й використання господарських засобів, згрупованих у якісно однорідні групи. *Пасив балансу* відображає джерела формування й цільове використання засобів підприємства, згрупованих у якісно однорідні групи.

Економічно однорідний вид майна в активі або його джерела в пасиві називається *статтею балансу*. А розділом балансу прийнято вважати укрупнене групування його статей.

Таблиця 7.3

Форма балансу підприємства

<i>Актив</i>	Сума	<i>Пасив</i>	Сума
I. Необоротні активи		I. Власний капітал	
II. Оборотні активи		II. Забезпечення майбутніх витрат і платежів	
III. Витрати майбутніх періодів		III. Довгострокові зобов'язання	
IV. Необоротні активи й групи вибуття		IV. Поточні зобов'язання	
		V. Доходи майбутніх періодів	
Валюта балансу		Валюта балансу	

Звіт про фінансові результати (форма № 2) – це звіт про доходи, витрати та фінансові результати діяльності підприємства. Складається наростаючим підсумком з початку звітного року та подається у складі річної та квартальної звітності.

Звіт про рух грошових коштів (форма № 3) – це звіт, який відображає надходження й витрати грошових коштів в результаті діяльності підприємства узвітному періоді. Звіт про рух грошових коштів надає додаткову інформацію щодо змін, що сталися у балансі, а також відносно того, наскільки суттєві статті доходів і витрат, що були отримані та сплачені грошовими коштами.

Звіт про власний капітал (форма № 4) – звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду.

Примітки до річної фінансової звітності (форма № 5) виступають складовою частиною річної фінансової звітності. Примітки мають винятково важливу роль для користувачів фінансової звітності оскільки вони деталізують, інтерпретують та роз'яснюють інформацію щодо фінансово-майнового стану підприємства, поточних результатів його діяльності, яка наводиться у річному звіті, розкривають найважливіші моменти щодо облікової політики, яка застосовувалась підприємством у звітному році.

7.4. Внутрігосподарський контроль фінансово-економічної діяльності підприємства

Важливим аспектом відслідковування ефективності та правомірності фінансово-економічної діяльності виступає її контроль. *Контроль* (від фр. *Controle* - перевірка) – це складова частина управління економічними об'єктами і процесами, що полягає у спостереженні за об'єктом із метою перевірки відповідності стану даного об'єкта стану, необхідному і передбаченому законодавчо-нормативними вимогами, а також програмами, договорами, проєктами й угодами.

Фінансовий контроль – це цілеспрямована діяльність уповноважених органів із забезпечення виконання суб'єктами господарювання встановлених форм і методів реалізації фінансових відносин, аналізу їх ефективності та розробки пропозицій з їх удосконалення.

В останні роки в Україні спостерігається кілька тенденцій в розвитку фінансового контролю:

- зростає сфера державного фінансового контролю;
- розширюється сфера дії недержавного фінансового контролю;
- на рівні підприємств розвивається система контролінгу, який є одним з найважливіших блоків інформаційного забезпечення системи контролю на макрорівні.

З переходом підприємств до ринкової економіки зростає значення внутрішньогосподарського контролю.

Внутрішньогосподарський контроль – це особлива функція управління, спрямована на систематичну і суцільну перевірку контрольованого об'єкта особами, які представляють інтереси даного підприємства і власників.

Внутрішній аудит як складова системи внутрішньогосподарського контролю передбачає незалежну оцінку, що проводиться всередині економічного суб'єкта, з метою перевірки і визначення ефективності його діяльності.

За Законом України «Про аудиторську діяльність» *аудит*, – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам.

7.5. Оподаткування підприємств

Для розуміння принципів загальної системи оподаткування варто розглянути основні податки, які передбачені нею.

Податок на прибуток підприємств – є основним податком, що платиться із прибутку отриманого підприємством.

База оподаткування. Визначається на основі різниці між валовим доходом і валовими витратами (витрати господарської діяльності).

Ставка податку. Відповідно до Податкового кодексу складає 18%.

Податок на дивіденди. Залежно від виду дивідендів і системи оподаткування, на якій перебуває емітент корпоративних прав, застосовують такі ставки ПДФО: 5%, 9% та 18%.

Звітність і сплата податку. Терміни подання звітності й оплати податку залежать від суми річної виручки:

- менше 20 млн. грн. - оплата податку відбувається раз на рік, за даними річної декларації;
- більше 20 млн. грн. – оплата податку відбувається поквартально, за даними декларації за квартал, півріччя, три квартали, рік.

Податок на додану вартість – передбачає сплату податку продавцем з націнки, що врахована в ціну товару чи послуги.

База оподаткування. База ПДВ розраховується на основі різниці між сумою доданої вартості для покупця й сумою доданої вартості, оплаченої продавцем товару.

Ставка податку. Основна ставка – 20% (за винятком деяких видів діяльності, де ставка може становити 7% і 0%).

Податковим кодексом установлені 2 шляхи реєстрації платника ПДВ:

- добровільний;
- обов'язковий: передбачає обов'язкову реєстрацію, у випадку, якщо за останні 12 місяців виручка підприємства перевищила 1 млн гривень.

Звітність і сплата податку на додану вартість. По ПДВ звітність подається щомісяця в електронному вигляді, у такому ж порядку сплачується й сам податок. Для деяких підприємств можливий поквартальний облік.

Податки із зарплат працівників – підприємства, у штаті яких є наймані робітники, змушені платити їм зарплату, а отже і всі збори та податки, які при цьому передбачені.

Єдиний соціальний внесок. Ставка залежить від категорії працівників, основна ставка – 22% від нарахованої зарплати (з деякими винятками).

Податок на доходи фізосіб. Із зарплати працівника підприємство утримує 18% ПДФО.

Оплата в бюджет проводиться одночасно з виплатою зарплати, подача звітності по ПДФО – один раз на квартал.

Спрощена система оподаткування відрізняється від загальної тим, що підприємства, які її використовують, платять податок від загальної виручки, не враховуючи статтю витрат. Завдяки цьому підприємства, які перебувають на спрощеній системі оподаткування, мають можливість вести спрощений податковий і бухгалтерський облік, у зв'язку з чим зазнають менше витрат ресурсів, пов'язаних з веденням бухгалтерії.

Спрощена система оподаткування в Україні передбачає різні варіанти ставок. Для чіткого визначення ставки єдиного податку платники податків розподілені на спеціальні групи:

- фізичні особи, підприємці: 1, 2 і 3 групи;
- підприємства (юридичні особи): 3 і 4 групи.

Вибір системи спрощеного оподаткування проводиться на підставі критеріїв, закріплених на законодавчому рівні:

- *третья група:* загальна виручка не перевищує 5 мільйонів у рік;

- *четверта група*: сільськогосподарські товаровиробники (частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 %).

Розміри ставки єдиного податку визначені Податковим кодексом України:

1) для підприємств 3-ї групи платників єдиного податку встановлені такі варіанти ставок єдиного податку:

- 3% від валового доходу підприємства, а також сплата ПДВ;
- 5% від валового доходу.

2) для підприємств 4-ї групи розмір ставок податку з одного гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель, їх розташування та становить (у відсотках бази оподаткування):

- для ріллі, сіножатей і пасовищ - 0,95;
- для ріллі, сіножатей і пасовищ у гірських зонах і на поліських територіях - 0,57;
- для багаторічних насаджень - 0,57;
- для багаторічних насаджень у гірських зонах та на поліських територіях - 0,19;
- для земель водного фонду - 2,43;
- для сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту, - 6,33.

Податок на додану вартість. У випадку якщо підприємство вибрало 3% (3 група) ставку єдиного податку, воно зобов'язане зареєструватися як платник ПДВ. У даній ситуації на такі підприємства поширюються правила оподаткування податком на додану вартість, що діють при загальній системі оподаткування.

Порядок ведення звітності й сплати податків:

- звіт і оплата за єдиним податком проводиться 1 раз у квартал;
- утримання із заробітної плати й звіти - щомісяця (при наявності найманих робітників);
- ПДВ - щомісяця, хоча існує можливість переходу на періодичність 1 разу на квартал.

Збори з зарплати працівників. Відносно оплати зборів із зарплати працівників, підприємства, які використовують систему єдиного оподаткування, підпадають під правила, що діють для загальної системи.

Тема 8. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ЗЕМЛІ

8.1. Особливості землі як товару

Як природний ресурс земля має цінність. Як товар земля має вартість, яка також може бути виміряна і визначена. З юридичного погляду товаром є земельні ділянки та деякі види прав, пов'язані з їх використанням.

З економічної точки зору вартість землі як товару визначається вартістю обсягу прав, якими володіє власник або інший землекористувач відносно оцінюваної земельної ділянки.

Особливості землі як товару: обмеженість і невідтворюваність як природного ресурсу, довговічність, можливість багатofункціонального використання, унікальність, неможливість переміщення, тобто нерухомість. Дані особливості є основними чинниками, що формують вартість будь-якої земельної ділянки.

На вартість землі впливає сукупність факторів, які можна об'єднати в такі основні групи:

- *соціальні фактори*: соціальні норми і демографічні особливості населення (структура населення, його чисельність, щільність, склад, сформовані системи розселення);

- *економічні фактори*: економічна ситуація і тенденції її розвитку (економічна ситуація в країні та регіоні, інвестиційний клімат, ринок довгострокових кредитів, рівень доходів населення, тенденції розвитку місцевості);

- *правові фактори*: заходи державного регулювання (правові норми приватного і публічного права (наприклад, сервітути), права користування та речові права та зобов'язання, види дозволеного використання землі і встановлені містобудівні та природоохоронні режими, законодавчі вимоги щодо сплати податків, зборів та інших земельних платежів, податків на будівництво та ін.);

- *природні фактори*: навколишнє середовище (клімат, геологічні та гідрологічні умови, стан навколишнього середовища, гарний вид або ландшафт, наявність або відсутність місць рекреації, наявність або відсутність шкідливих екологічних факторів на ділянці або в найближчому оточенні);

- *фізичні характеристики земельної ділянки та її місце розташування*: розмір і форма ділянки, рельєф, орієнтація ділянки по сторонах світу, положення по відношенню до сусідніх ділянок, інженерна підготовка ділянки, характеристика землі (якість ґрунтів, наявність води), вид і обсяг корисної забудови, близькість до транспортних магістралей, об'єктів соціальної інфраструктури, сусідство з привабливими або, навпаки, непривабливими об'єктами.

8.2. Методичні підходи та методи оцінки вартості землі

Положення земельних ділянок на ринку визначає конкретний метод їх оцінки. Усі вони склалися в межах загальноприйнятих методичних підходів: порівняльного, дохідного і витратного.

Порівняльний підхід застосовується для визначення вартості ділянки, що оцінюється, шляхом зіставлення цін нещодавніх продажів подібних земельних ділянок на ефективно функціонуючому відкритому ринку, де купують і продають порівняльну власність добровільні покупці та продавці, приймаючи при цьому незалежні рішення.

Підхід заснований на принципі заміщення, тобто розумний покупець не заплатить за оцінювану ділянку суму, більшу ніж та, за яку можна придбати на ринку аналогічну за якістю і за корисністю земельну ділянку. Маючи достатню кількість вірогідної інформації стосовно продажу за певний період ділянок того ж виду використання, що й оцінювана, підхід порівняння ринкових продажів дає змогу одержати максимально точну ринкову вартість ділянки на конкретному ринку.

Дохідний підхід застосовується для визначення вартості ділянки, яка забезпечить дохід у майбутньому протягом певного строку її використання. У цьому випадку вартість є сумою приведених до поточного моменту очікуваних майбутніх доходів і виторгу від перепродажу об'єкта оцінки.

Підхід ґрунтується на принципі очікування, тобто розумний покупець (інвестор) купує земельну ділянку в очікуванні майбутніх доходів чи зисків.

Застосування дохідного підходу вимагає ретельного аналізу економічних умов і тенденцій, що впливають на рівень

дохідності нерухомості в районі розміщення об'єкта оцінки, а також використання таких процедур як дисконтування та капіталізація.

Витратний підхід застосовується лише для визначення вартості земельних поліпшень і не має самостійного значення для оцінки землі. Він ґрунтується на передумові, що витрати на придбання земельної ділянки та її поліпшення не перевищать ціну на конкретному ринку за вже поліпшену земельну ділянку з аналогічними за призначенням і за якістю земельними поліпшеннями.

Витратний підхід приводить до об'єктивних результатів, якщо можливо точно оцінити вартість відтворення чи заміщення земельних поліпшень і їх знос за умови відносної рівноваги попиту та пропозиції на ринку нерухомості.

Тобто, вибір того чи іншого методу буде залежати від того, чи оцінюється поліпшена земельна ділянка або ділянка без поліпшень, чи є вона об'єктом ринку купівлі-продажу або ринку оренди.

Під час визначення вартості вільних від поліпшень земельних ділянок традиційно використовуються *методи*:

- *порівняльного підходу* – метод зіставлення продажів, метод статистичного аналізу ринку;
- *дохідного підходу* – метод капіталізації земельної ренти (метод зисків), інвестиційний метод.

Під час визначення вартості поліпшених земельних ділянок використовуються методи, які передбачають поєднання порівняльного або дохідного підходу з елементами витратного підходу в частині розрахунку вартості відтворення чи заміщення земельних поліпшень. За цієї умови модель визначення вартості землі ґрунтується на принципі залишку.

На основі поєднання *порівняльного і витратного* підходів сформувалися:

- економічний метод;
- метод співвіднесення.

На поєднанні *дохідного і витратного* підходів сформувалися:

- метод залишку для землі;
- метод розподілу доходу.

На поєднанні всіх трьох підходів сформувався метод розвитку (передбачуваного використання).

8.3. Метод зіставлення продажів

Метод зіставлення продажів застосовується для оцінки земельних ділянок, вільних від земельних поліпшень, і виходить із принципу заміщення: раціональний покупець не заплатить за земельну ділянку більше, ніж йому буде коштувати інша ділянка з такими ж споживчими властивостями.

Відповідно до цього методу вартість землі визначається на рівні цін продажу земельних ділянок, подібних до тієї, що оцінюється, з урахуванням відмінностей у характері угоди і властивостях земельних ділянок, що впливають на їхню вартість. Тобто, треба визначити адаптивну вартість проданої ділянки, якби вона мала такі ж корисні властивості, що й оцінювана земельна ділянка.

Відкоригована на наявні відмінності ціна продажу подібних земельних ділянок визначається за формулою:

$$V_i^a = V_i + \sum_{j=i}^m \Delta V_{ij},$$

де: V_i^a - відкоригована ціна продажу (адаптивна вартість) i -ї подібної земельної ділянки;

V_i - ціна продажу i -тої подібної земельної ділянки; t - кількість факторів порівняння;

ΔV_{ij} - різниця (поправка) у ціні (+,-) продажу i -тої подібної земельної ділянки відносно об'єкта оцінки за j -тим фактором порівняння.

Оскільки при застосуванні цього методу передбачається зіставлення цін продажів декількох земельних ділянок, то вартість об'єкта оцінки визначається як медіанне (серединне для ранжованого ряду) чи модальне (найбільш поширене) значення отриманих результатів.

Умова застосування методу - наявність достатньої та доступної інформації про ціни угод щодо подібних земельних ділянок, що відбулися протягом останніх 3-6 місяців. У випадку відсутності даних про фактичні ціни угод допускається використання цін пропозиції (попиту).

При цьому важливо, щоб на ціни не впливали нетипові й індивідуальні умови, пов'язані або з надзвичайним інтересом з боку продавця чи покупця, або з наявністю між ними особливих зв'язків родинного, економічного чи іншого характеру.

Метод передбачає таку послідовність дій:

- визначення елементів, за якими здійснюється порівняння об'єкта оцінки з подібними об'єктами (далі – елементів порівняння);
- визначення по кожному з елементів порівняння характеру і ступеня відмітностей кожної подібної земельної ділянки від оцінюваної;
- визначення по кожному з елементів порівняння розміру поправок до ціни подібних земельних ділянок, що відповідають характеру і ступеню відмітностей кожної з них від ділянки, що оцінюється;
- коригування по кожному з елементів порівняння цін кожної подібної земельної ділянки, що згладжує їхні відмітності від оцінюваної земельної ділянки;
- розрахунок ринкової вартості оцінюваної земельної ділянки шляхом визначення модального чи медіанного значення, отриманих після коригування результатів.

До *елементів порівняння* належать фактори вартості об'єкта оцінки (фактори, зміна яких впливає на ринкову вартість об'єкта оцінки) та характеристики угод щодо земельних ділянок.

Найважливішими *факторами вартості*, як правило, є:

- місце розташування (розташування в плані населеного пункту (регіону) і відносно до його основних центрів);
- фізичні характеристики (площа, конфігурація, рельєф, якість ґрунтів і підґрунтя тощо);
- оточення (характер використання прилеглої території, щільність забудови, транспортне забезпечення, наявність чи близькість інженерних мереж і умови підключення до них, екологічний стан, якість довкілля тощо);
- *існуючі вимоги* щодо використання і поліпшення земельної ділянки (функціональне зонування, правила забудови та використання земель, технічні умови щодо їхнього освоєння, природоохоронні вимоги, вимоги зі збереження пам'яток тощо).

До *характеристик угод* щодо земельних ділянок зокрема належать:

- правове відношення до земельної ділянки (враховується різниця в переліку прав, що передаються за угодою);
- умови фінансування угоди (співвідношення власних і позикових коштів, умови надання позики);

- умови платежу при здійсненні угоди (оплата грошима, розрахунок векселями, взаємозаліки, відстрочка платежу і т. ін.);

- обставини здійснення угоди (типові умови продажу, афільованість покупця і продавця, продаж в умовах банкрутства тощо);

- дата продажу (відмітності в цінах на земельні ділянки за період від дати укладання угоди до дати оцінки, що відображають зміни ринкових умов – рівень інфляції, активність ринку (сезонна, циклічна, змішана); взаємодія попиту та пропозиції і т. ін.).

Характер і ступінь відмітностей подібної земельної ділянки від тієї, що оцінюється, встановлюються в розрізі елементів порівняння шляхом прямого зіставлення кожної подібної ділянки з оцінюваною.

Виявлені відмітності враховуються через внесення поправок у вигляді надбавок (знижок) чи поправочних коефіцієнтів до ціни одиниці порівняння, використовуючи для цього таблицю коригувань.

За одиницю порівняння можуть бути використані ціни одиниці виміру об'єкта оцінки (наприклад, гектар, квадратний метр, погонний метр фронтальної сторони) чи ціни об'єкта в цілому.

Розміри поправок, як правило, визначаються такими способами:

- парним зіставленням цін подібних земельних ділянок, що відрізняються одна від одної лише одним елементом порівняння;

- кореляційно-регресійним аналізом зв'язку між зміною елемента порівняння і зміною цін подібних земельних ділянок (цін одиниць порівняння);

- визначенням витрат, пов'язаних зі зміною характеристики елемента порівняння, згідно з яким подібна земельна ділянка відрізняється від об'єкта оцінки;

- експертним обґрунтуванням поправок до цін подібних ділянок.

У випадку якщо корисні властивості ділянки, що зіставляється, перевищують відповідні властивості оцінюваної ділянки, то ціна

продажу ділянки, що зіставляється, повинна бути зменшеною, а якщо поступаються, то її ціна має бути відповідно збільшена.

У першу чергу здійснюються коригування стосовно умов угоди і стану ринку, далі – коригування, що стосуються безпосередньо характеристик об'єкта оцінки.

Коригування може здійснюватись у грошовому чи у відсотковому вияві або послідовно по кожному елементу порівняння, або по всій їхній сукупності шляхом додавання чи множення значень поправок.

Отримані у результаті коригування адаптивні вартості подібних земельних ділянок (одиниці виміру), як правило, повинні бути близькими одна до однієї. У випадку значних розбіжностей адаптивних вартостей доцільно обрати або інші земельні ділянки для зіставлення, або елементи, згідно з якими здійснюється порівняння, або значення поправок.

Максимально зорієнтований на кон'юнктуру ринку метод зіставлення продажів найбільш привабливий для визначення ринкової вартості землі. Однак земельних ділянок, вільних від поліпшень, на ринку зовсім небагато, що обмежує застосування цього методу. Тому при наявному ринку поліпшених земельних ділянок найчастіше використовується економічний метод, відповідно до якого основними аргументами, що визначають ринкову вартість землі, виступають можливий дохід від продажу поліпшеної земельної ділянки та необхідні витрати на її поліпшення.

8.4. Економічний метод

Економічний метод застосовується для оцінки поліпшених земельних ділянок. В основу цього методу покладено принцип внеску землі в загальну вартість земельної ділянки, поліпшеної чи передбачуваної до поліпшення відповідно до найбільш ефективного використання.

Згідно з цим методом вартість землі визначається як залишок між очікуваною ціною продажу поліпшеної земельної ділянки й усіма витратами на земельні поліпшення за формулою:

$$V_L = V_O - V_B,$$

де: V_L - вартість землі;

V_O - очікувана ціна продажу поліпшеної земельної ділянки;

V_B - витрати на земельні поліпшення.

Умови застосування методу - це наявність інформації про ціни угод з поліпшеними земельними ділянками, подібними до ділянки, що оцінюється, а також про вартість усіх витрат на земельні поліпшення, що склалися на конкретному ринку.

Метод передбачає таку послідовність дій:

- визначення елементів порівняння оцінюваної земельної ділянки з подібними ділянками;

- визначення по кожному з елементів порівняння характеру і ступеня відмінностей кожної подібної земельної ділянки від ділянки, що оцінюється;

- визначення щодо кожного з елементів порівняння поправок до ціни подібних земельних ділянок, що відповідають характеру і ступеню відмінностей кожної з них від оцінюваної ділянки;

- коригування цін кожної подібної земельної ділянки за кожним з елементів порівняння, що нівелює їх відмінності від земельної ділянки, яка оцінюється;

- розрахунок ринкової вартості оцінюваної земельної ділянки шляхом визначення модального чи медіанного значення отриманих після коригування результатів;

- розрахунок ринкової вартості витрат на поліпшення оцінюваної земельної ділянки;

- розрахунок ринкової вартості землі як різниці між ринковою вартістю земельної ділянки, що оцінюється, і ринковою вартістю витрат на земельні поліпшення.

Визначення ринкової вартості поліпшених земельних ділянок практично не відрізняється від відповідної процедури, що розглядається в методі зіставлення продажів.

Однак, зіставляючи ціни продажів поліпшених земельних ділянок поряд з переліченими вище факторами вартості, варто враховувати також: тип поліпшень, їхню щільність, технічні і метричні параметри, включаючи загальну площу, клас капітальності, ступінь знецінення і т. ін.

Крім того, при характеристиці угод з поліпшеними земельними ділянками треба брати до уваги набір прав, пов'яза-

них з володінням, користуванням і розпорядженням земельними поліпшеннями.

У процедурі економічного методу присутній і зовсім новий компонент – розрахунок ринкової вартості земельних поліпшень – визначається як вартість відтворення чи заміщення подібних поліпшень з урахуванням усіх видів зносу.

До витрат на відтворення чи заміщення земельних поліпшень входять:

- вартість робіт з відведення земельної ділянки й оформлення правопосвідчуючих документів;
- вартість створення поліпшень, враховуючи проєктування, меліоративну й інженерну підготовку території, власне будівництво та прибуток підрядника;
- місцеві податки. і збори, у тому числі пов'язані з одержанням дозволу на будівництво та з виконанням технічних умов;
- вартість фінансування;
- прибуток девелопера та (або) інвестора.

Під час оцінки вартості названих витрат варто застосовувати ціни на ці роботи й послуги, що сформувалися на конкретному ринку на дату оцінки.

Для визначення *вартості будівництва*, зазвичай, застосовуються загальновизнані витрати на одиницю виміру (будівельний об'єм, загальну площу, протяжність тощо) будівель і споруд. У випадку потреби вони перераховуються за допомогою встановлених індексів будівельних цін на дату оцінки.

Витрати на будівництво (загалом або частково) також можуть бути визначені на підставі вартості окремих будівельних послуг (поелементні витрати).

Для визначення вартості будівель і споруд допускається й використання фактичних витрат на будівництво, якщо вони відповідають загальноприйнятим витратам.

Прибуток девелопера та інвестора визначається величиною їхнього інтересу в організації та/або реалізації дохідного проєкту – найбільш імовірної винагороди за інвестування капіталу у створення поліпшень. Вона може обчислюватися як

різниця між ціною продажу і витратами на створення подібних земельних поліпшень або витратами на їхнє придбання та модернізацію. Прибуток девелопера (інвестора) також може бути розрахований як віддача на капітал при його найбільш імовірному, аналогічному за рівнем ризиків, інвестуванні.

Природно, що економічний метод найефективніше використовувати при оцінці земельних ділянок з відносно новими поліпшеннями, визначення вартості відтворення чи заміщення яких не вимагає додаткових розрахунків накопиченого ними зносу. Однак при оцінці земельних ділянок у давньоосвоєних районах чи районах зі сформованою забудовою постає завдання розрахувати рівня знецінення земельних поліпшень.

Накопичений знос поліпшень може визначатися в цілому чи як сума фізичного, функціонального й економічного зносу. Під час оцінки накопиченого зносу в цілому використовуються методи, засновані на оцінці віку земельних поліпшень (методи економічного віку) та на порівнянні подібних об'єктів оцінки (метод зіставлення продажів).

За методом економічного віку накопичений знос обчислюється у відсотках або у грошових одиницях шляхом співвіднесення справжнього віку земельних поліпшень та строку їхнього економічного життя. Справжній вік поліпшень показує їх економічну корисність.

Строк економічного життя охоплює період часу, протягом якого дохід, що отримується або прогнозується з поліпшень земельної ділянки перевищує операційні витрати.

Отже, точність методу, заснованого на оцінці віку об'єкта, залежить від коректності визначення загального строку економічного життя і справжнього віку об'єкта, що вимагає аналізу ринкових даних, які відображають економічну корисність оцінюваного об'єкта.

Через зіставлення цін продажів накопичений знос визначається у відсотках або грошових одиницях шляхом оцінки зносу подібних об'єктів земельних поліпшень, що вираховується на основі різниці між вартістю створення цих об'єктів та їхньою ринковою вартістю.

Під час оцінки накопиченого зносу використовується

також *метод розмежування*, відповідно до якого окремо оцінюються фізичний, функціональний та економічний знос.

Фізичним зносом є втрата вартості поліпшень, зумовлена погіршенням їхніх фізичних властивостей.

Функціональним зносом є втрата вартості поліпшень, обумовлена невідповідністю об'ємно-планувального рішення, будівельних матеріалів та інженерного устаткування поліпшень, якості проведення будівельних робіт чи інших характеристик поліпшень сучасним ринковим вимогам, що висуваються до даного типу поліпшень.

Економічний знос – це втрата вартості поліпшеної земельної ділянки, зумовлена негативним впливом зовнішніх (соціально-економічних, екологічних і т. ін.) факторів на об'єкт оцінки. Економічний знос, як правило, є непереборним.

Основними *способами оцінки економічного зносу* є:

- визначення втрат ринкової вартості шляхом капіталізації утрат чистих доходів (чи прибутку) через негативні зовнішні фактори;
- визначення шляхом порівняння продажів втрат ринкової вартості через негативні зовнішні фактори.

Сума фізичного, функціонального та частини економічного зносу, що належать до поліпшень, визначає величину накопиченого зносу земельних поліпшень.

8.5. Метод співвіднесення

Метод співвіднесення застосовується для оцінки забудованих земельних ділянок. За його основу, як і за основу економічного методу, взято принцип внеску землі в загальну вартість земельної ділянки, поліпшеної чи передбачуваної для поліпшення відповідно до найбільш ефективного використання. Однак у рамках методу співвіднесення для визначення цього внеску використовується закономірність, відповідно до якої для нерухомості, певної категорії та місця розташування існує нормальне чи типове відношення вартості землі до загальної вартості забудованої земельної ділянки.

Метод співвіднесення дає можливість визначити ринкову вартість землі як частку у вартості забудованої земельної ділянки за формулою:

$$V_L = V_O * L,$$

де: V_L - вартість землі;

V_0 - очікувана ціна продажу поліпшеної земельної ділянки;

L - частка землі у вартості поліпшеної земельної ділянки.

Умови застосування методу – наявність інформації про ціни угод стосовно забудованих земельних ділянок, подібних до ділянки, що оцінюється, а також наявність інформації про найімовірнішу частку землі в ринковій вартості забудованої земельної ділянки.

Метод передбачає таку послідовність дій:

- визначення елементів порівняння оцінюваної земельної ділянки з подібними ділянками;

- визначення щодо кожного з елементів порівняння характеру і ступеня відмітностей кожної подібної земельної ділянки від оцінюваної;

- визначення щодо кожного з елементів порівняння поправок до ціни подібних земельних ділянок, що відповідають характеру і ступеню відмітності кожної з них земельній ділянці, що оцінюється;

- коригування щодо кожного з елементів порівняння цін кожної подібної земельної ділянки, що нівелює їхню відмітність від оцінюваної земельної ділянки;

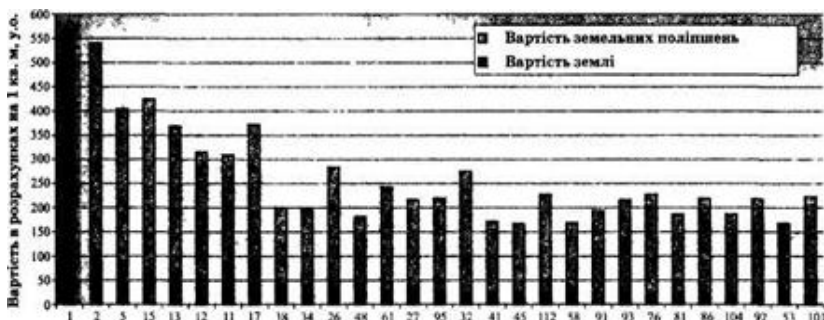
- розрахунок ринкової вартості оцінюваної земельної ділянки шляхом визначення медіанного чи модального значення отриманих після коригування результатів;

- визначення найімовірнішого значення частки землі в ринковій вартості забудованих земельних ділянок, подібних до тієї, яка оцінюється;

- розрахунок ринкової вартості землі як частки в ринковій вартості земельної ділянки, яка оцінюється.

Ключовим моментом методу співвіднесення є визначення найімовірнішого значення частки землі в ринковій вартості забудованої земельної ділянки певної категорії та місця розташування.

При цьому варто пам'ятати, що зі збільшенням віку будівель і споруд частка землі в загальній вартості забудованої ділянки також збільшується. Тому типове співвідношення між вартістю землі і загальною вартістю нерухомості встановлюється, зазвичай, для земельних ділянок, що мають чи допускають відносно нову забудову (рис. 8.1).



Економіко-планувальні зони

Рис.8.1. Частка землі в загальній вартості забудованих ділянок в м. Києві

8.6. Метод капіталізації земельної ренти

Метод капіталізації земельної ренти (метод зисків) застосовується для оцінки поліпшених і неполіпшених земельних ділянок. Він заснований на принципі доданої продуктивності, пов'язаної із землею як фактором виробництва.

У межах цього методу вартість землі визначається обсягом очікуваних у майбутньому доходів і розраховується як капіталізована земельна рента за формулою:

$$V_L = LR/R_L,$$

де: V_L - вартість землі;

LR - земельна рента;

R_L - ставка капіталізації для землі.

Умова застосування методу – можливість отримання земельної ренти від оцінюваної земельної ділянки при її найбільш ефективному використанні.

Метод передбачає таку послідовність дій:

- розрахунок земельної ренти, що створюється в результаті використання земельної ділянки;
- визначення ставки капіталізації;
- розрахунок ринкової вартості землі шляхом капіталізації земельної ренти.

Земельна рента – додатковий дохід, що виникає при

використанні землі як фактора виробництва, наприклад, у сільському чи лісовому господарстві, за рахунок її якості та зручності місця розташування. Її величина обчислюється як різниця між очікуваним доходом від реалізації продукції, виробленої на земельній ділянці, і витратами на отримання цього доходу з урахуванням прибутку підприємця.

При визначенні земельної ренти із сільськогосподарських угідь потрібно виходити з типового для цієї місцевості складу культур, що забезпечують найбільш ефективне використання землі. При цьому очікуваний дохід від продукції визначається рівнем цін її реалізації на ринку за умови одержання нормального врожаю, що відповідає родючості ґрунтів у межах земельної ділянки; здійснені витрати визначаються сумою витрат із вирощування, первинної переробки та реалізації сільськогосподарської продукції.

Прибуток підприємця обчислюється прийнятним з погляду ринку відсотком чи від суми здійснених витрат, чи від очікуваного доходу від реалізації продукції.

Якщо при використанні ділянки чи її частини власник не отримує земельної ренти або ця рента відрізняється від звичайного ринкового рівня, то за основу береться можливий рентний дохід від подібної ділянки за тривалий період.

Переведення земельної ренти в поточну вартість землі забезпечується шляхом прямої капіталізації – діленням значення земельної ренти, що очікується за перший після дати оцінки період, на відповідну ставку капіталізації.

Ставка капіталізації для землі показує рівень дохідності землі й визначається відношенням розміру земельної ренти від подібних ділянок до ціни їхнього продажу, що буде відповідати нормі віддачі на капітал, інвестований в оцінювану земельну ділянку з характерним для такого інвестування рівнем ризику.

При цьому необхідно мати на увазі, що придбання землі традиційно вважається найменше ризикованим вкладенням капіталу, а норма віддачі на цей капітал є основним критерієм для визначення безризикових ставок.

Потреба в оцінці земельних ділянок, придбаних з метою вкладення капіталу, сформувала цілий ряд методів, у тому числі й інвестиційний.

8.7. Інвестиційний метод

Інвестиційний метод застосовується для оцінки неполіпшених земельних ділянок, основу якого складає принцип очікування, відповідно до чого типовий інвестор купує земельну ділянку, очікуючи на майбутні доходи чи зиски.

Інвестиційний метод використовується для того, щоб оцінити землю, якщо орендна плата відповідає інвестиційному інтересові власника земельної ділянки. У межах цього методу вартість землі визначається обсягом очікуваних у майбутньому доходів від надання земельної ділянки в оренду й обчислюється за формулою:

$$V_L = I_L/R_L,$$

де: V_L - вартість землі;

I_L - чистий операційний дохід із землі;

R_L - ставка капіталізації для землі.

Умовою застосування методу є можливість отримання доходу від надання в оренду оцінюваної земельної ділянки на умовах, що склалися на ринку землі.

Метод передбачає таку послідовність дій:

- розрахунок чистого операційного доходу від надання в оренду земельної ділянки, що оцінюється;
- визначення відповідної ставки капіталізації чистого операційного доходу;
- розрахунок ринкової вартості землі шляхом капіталізації чистого операційного доходу.

Чистий операційний дохід дорівнює доходу, що можна отримати від надання всієї площі земельної ділянки в оренду, за винятком недоотримання орендних платежів і щорічних витрат, що несе власник земельної ділянки.

Отже, чистий операційний дохід дорівнює різниці дійсного валового доходу й операційних витрат. При цьому з дійсного валового доходу вираховуються тільки ті операційні витрати, що несе власник земельної ділянки, зважаючи на сформовані на ринку умови і строки оренди, типові знижки орендної плати, рівня поточних витрат і якості управління.

Зазвичай, до них належать витрати на управління земельною власністю, на дотримання належного стану й сплату земельного податку. При цьому в операційні витрати не включаються експлуатаційні витрати і податки, пов'язані зі здійсненням господарської діяльності на ділянці.

Справжній валовий дохід дорівнює різниці потенційного валового доходу і втрат як від перерви в оренді, так і від несвочасності платежів за цю послугу.

Потенційний валовий дохід дорівнює доходу, який можна отримати від надання всієї площі земельної ділянки в оренду за умови відсутності ризику недоотримання орендної плати.

Ризик недоотримання орендної плати – це зниження доходу внаслідок орендної заборгованості чи «простою» земельної ділянки, призначеної для надання в оренду. Він також служить для забезпечення витрат на судові розслідування щодо стягнення плати, припинення орендних відносин або зміни терміну їхньої дії.

Ставка капіталізації визначається типовим відношенням чистого операційного доходу до ціни продажу подібних земельних ділянок на конкретному ринку і відображає, як і у випадку капіталізації земельної ренти, норму віддачі на інвестований у земельну ділянку капітал. Однак отримання доходу при наданні в оренду ділянки менш ризиковане, ніж отримання доходу від використання землі власником, тому ставка капіталізації в цьому випадку буде нижчою, ніж ставка капіталізації земельної ренти.

Водночас, визначена в такий спосіб ставка капіталізації поглинає усі властиві даній інвестиції ризики і показує реальну дохідність землі, що склалася для певної функції в конкретному районі. Така «ринкова» ставка буде відрізнятися розміром ризиків, пов'язаних з порушенням принципу відповідності, бо визначення ставки капіталізації базується на припущенні про прийнятний для інвестора дохід і буде охоплювати надбавку за ризик інвестування (невідповідність місця функції), або на припущенні про найкраще, але нетипове для локального ринку використання, включатиме надбавку за ризик, пов'язаний з ліквідністю землі. Тому при визначенні ставки капіталізації потрібно усвідомлювати з якою метою здійснюється оцінка.

Таблиця 8.1

Доходи від надання в оренду земельної ділянки

Вид доходу	Розрахунок доходу
Потенційний валовий дохід	Сума можливих надходжень від оренди всієї земельної ділянки за рік
Дійсний валовий дохід	Різниця потенційного валового доходу і втрат, пов'язаних з перервами в оренді і несвочасній оплаті за неї
Чистий операційний дохід	Різниця дійсного валового доходу й операційних витрат, що несе власник земельної ділянки

Інвестиційний метод – найприйнятніший для оцінки земельних ділянок, що приносять дохід від надання в оренду землі окремо від поліпшень. Водночас на ринку міської нерухомості найчастіше орендуються земельні ділянки разом із будівлями та спорудами. У цьому випадку необхідне застосування інших методів оцінки вартості землі, які б урахували внесок земельних поліпшень у загальну дохідність забудованої ділянки.

До таких методів належать метод залишку для землі й метод розподілення доходу.

8.8. Метод залишку для землі

Метод залишку для землі застосовується для оцінки поліпшених земельних ділянок за умови їх найбільш ефективного використання. Він заснований на принципах очікування і доданої прибутковості, що не пов'язана із земельними поліпшеннями.

За цим методом вартість землі визначається як різниця між поточною вартістю чистого операційного доходу від поліпшеної ділянки, капіталізованого за ставкою для цілісного об'єкта нерухомості й вартістю земельних поліпшень.

Суть методу залишку для землі відображає така формула:

$$V_L = I_O / R_O - V_B$$

де: V_L - вартість землі;

I_O - чистий операційний дохід з поліпшеної земельної ділянки;

R_O - ставка капіталізації для поліпшеної земельної ділянки;

V_B - витрати на земельні поліпшення.

Умовою застосування методу є можливість створення на земельній ділянці, яка оцінюється, поліпшень, що дають дохід.

Метод передбачає таку послідовність дій:

- розрахунок чистого операційного доходу з поліпшеної земельної ділянки на основі ринкових ставок орендної плати;
- визначення відповідної ставки капіталізації чистого операційного доходу;
- розрахунок ринкової вартості поліпшеної земельної ділянки шляхом капіталізації чистого операційного доходу;
- розрахунок ринкової вартості витрат на поліпшення оцінюваної земельної ділянки;
- розрахунок ринкової вартості землі шляхом вирахування з ринкової вартості поліпшеної земельної ділянки вартості витрат на земельні поліпшення.

Чистий операційний дохід з поліпшеної земельної ділянки визначається згідно з потенційним валовим доходом, який можна отримати від надання в оренду землі та (або лише) земельних поліпшень з урахуванням утрат від простою приміщень і несвоєчасних платежів за оренду, а також операційних витрат.

Основним джерелом доходу з поліпшеної земельної ділянки служать надходження від надання в оренду будівель і споруд. Таке твердження є справедливим для всіх земельних ділянок, включаючи й ті, які не надаються в оренду і використовуються власником. Виключенням можуть бути лише ті земельні ділянки, у межах яких здійснюється економічна діяльність, дохід від якої тотожний оренді (готелі, ресторани, танцювальні зали, автостоянки і т. ін.).

Потенційний валовий дохід розраховується на основі ринкових ставок орендної плати для всієї площі поліпшеної земельної ділянки, включаючи приміщення, що пустують та використовуються власником для особистих потреб. У потенційний дохід включаються й інші доходи, отримані за рахунок поліпшень нерухомості, але не включені в орендну плату.

Обсяг *операційних витрат* визначається з ринкових умов наданням в оренду поліпшеної земельної ділянки. Операційні витрати поділяються на постійні (не залежать від рівня заповнюваності об'єкта) і перемінні (залежать від рівня заповнюваності об'єкта) витрати, а також витрати на заміщення

елементів поліпшень, строк використання яких менший за строк використання поліпшень в цілому.

Операційні витрати складаються з таких видів.

Витрати на управління – це вартість робочої сили й оснащення, потрібні для управління поліпшеною земельною ділянкою. Вони входять до складу операційних витрат незалежно від того, хто здійснює управління об’єктом нерухомості – власник чи керуючий, і відповідають певному відсотку від справжнього валового доходу залежно від типу нерухомості.

Витратами власника є витрати, пов’язані з реалізацією його прав на земельну ділянку, на будівлі та споруди, а саме:

- вартість комунальних послуг;
- витрати на охорону, включаючи протипожежну;
- санітарну обробку й т. ін.;
- земельний податок і податок на нерухомість.

Витрати на технічне обслуговування та поточний ремонт складаються з витрат, пов’язаних зі знеціненням, старінням і захистом від впливу зовнішніх факторів будівель і споруд протягом строку їхньої експлуатації.

Витрати на управління, витрати власника, витрати на технічне обслуговування та поточний ремонт треба встановлювати на рівні, що відповідає принципам загальноприйнятого господарювання. Для їхнього визначення може бути використаний фактичний обсяг витрат, якщо він відповідає сформованому на конкретному ринку рівню.

Витрати на заміщення елементів поліпшень із нетривалим терміном використання складаються зі щорічних відрахувань коштів, потрібних для їхньої заміни. Ці витрати розраховуються, шляхом розподілу суми витрат на створення цих елементів поліпшень на строк їхнього використання. У процесі виконання таких розрахунків доцільно враховувати можливість відсоткового нарощування коштів для такої заміни.

До складу операційних витрат не входять амортизаційні відрахування на земельні поліпшення і витрати з обслуговування боргових зобов’язань по іпотечі.

Ставка капіталізації для поліпшеної земельної ділянки визначається кількома способами.

Найкоректнішим є аналіз ринкових даних про орендні платежі та ціни продажів поліпшених земельних ділянок, що дає змогу розрахувати загальну ставку капіталізації як частку доходу у вартості єдиного об'єкта нерухомості. При цьому загальна ставка капіталізації визначається переважаючим співвідношенням між чистим операційним доходом і цінами продажу для подібних об'єктів земельної власності:

$$R_O = I_O/V_O,$$

де: R_O - загальна ставка капіталізації;

I_O - чистий операційний дохід з поліпшеної земельної ділянки;

V_O - ринкова вартість єдиного об'єкта нерухомості.

З огляду на те, що рівень дохідності для єдиного об'єкта нерухомості має задовольняти економічні інтереси, пов'язані з його фізичними складовими – землею і поліпшеннями, - загальна ставка капіталізації повинна показувати взаємозв'язок між доходом, що припадає на визначений інтерес, і вартістю частки власності, що належить цьому інтересові. Тобто загальна ставка капіталізації може бути формалізована шляхом визначення кожної ставки капіталізації часткою її інтересу в загальній вартості нерухомості:

$$R_O = R_L \cdot L + R_B \cdot B,$$

де: R_O - загальна ставка капіталізації;

R_L - ставка капіталізації для землі;

L - частка землі в загальній вартості нерухомості;

R_B - ставка капіталізації для поліпшень;

B - частка поліпшень у загальній вартості нерухомості.

Ставка капіталізації може бути визначена й на основі інтересів інвестора, що склалися на конкретному ринку. Вона є такою, щоб забезпечити інвестору прийнятний рівень доходу (віддачі) на вкладений капітал і його відшкодування (повернення), і залежить від економічних умов, що склалися на момент оцінки.

При цьому, забезпечуючи цілісність об'єкта нерухомості, земля і поліпшення мають різну природу. Якщо земля не підлягає зносу та її вартість з часом, як правило, зростає, то для поліпшень – будинків, будівель, споруд, – знос займає одне з найістотніших місць серед чинників ціноутворення й зумовлює втрату їхньої вартості, що передбачає формування фонду покриття за рахунок доходу з нерухомості.

Дія фактора зносу пояснює і часові відмітності в отриманні доходу. Земля гарантує безперервне отримання доходу, а поліпшення лише протягом певного часу – від дати оцінки до закінчення їхнього економічного життя, тобто строку економічного життя, що залишився. Можливість отримати дохід, необмежений у часі, служить для прирівнювання ставки капіталізації для землі до *ставки дисконту* – ставки доходу на капітал, – яка не враховує надбавку на відшкодування капіталу, оскільки перепродаж земельної ділянки відбудеться за ціною, яка дорівнює сумі первісних інвестицій.

Отже, у загальній ставці капіталізації норма повернення стосується лише капіталу, що припадає на поліпшення:

$$R_o = Y \cdot L + (Y + H) \cdot B = Y + H \cdot B,$$

де: Y - норма віддачі (ставка доходу на капітал);

H - норма повернення капіталу.

Для розрахунку норми повернення капіталу існує багато способів, серед яких найчастіше використовують:

- *метод Ринга*, що ґрунтується на припущенні про формування фонду покриття без урахування знецінювання капіталу в часі шляхом прямолінійного повернення капіталу:

$$H = 1/n,$$

де: n - строк економічного життя земельних поліпшень, що залишився.

- *метод Інвуда*, що ґрунтується на припущенні про формування фонду покриття доходом, який надходить постійним анuitетом за тією ж відсотковою ставкою, що й норма доходу на капітал з урахуванням знецінювання капіталу в часі:

$$H = SFF(in) = i / (1 + i)^n - 1$$

де: i - відсоткова ставка, що дорівнює нормі доходу на капітал (нормі віддачі).

Оскільки при купівлі земельних ділянок використовують не тільки власний, а й позиковий капітал, то загальна ставка капіталізації має задовольняти ринкові умови отримання доходу за кожною складовою інвестицій.

Ставка капіталізації на позиковий капітал (іпотечна постійна) – це відношення щорічних виплат з обслуговування боргу до основної суми іпотечної позики. Вона складається з двох частин: відсоткової ставки і фактора фонду покриття.

Якщо умови кредиту відомі, іпотечну постійну можна визначити за фінансовими таблицями.

Ставка капіталізації на власний капітал визначається відношенням грошових надходжень до сплати податків (винятком є земельний податок і податок на нерухомість, що враховуються у складі операційних витрат власника нерухомості) до суми вкладених власних коштів і поєднує в собі норму доходу і норму повернення капіталу.

8.9. Метод розподілу доходу

Метод розподілу доходу застосовується для оцінки поліпшених земельних ділянок за умови їх найбільш ефективного використання. Як і метод залишку для землі, він заснований на принципах очікування і доданої продуктивності, яка не пов'язана із земельними поліпшеннями.

За методом розподілу доходу вартість землі визначається шляхом капіталізації чистого операційного доходу від надання в оренду забудованої земельної ділянки, зменшеного на суму доходу, що припадає на поліпшення за ставкою капіталізації для землі:

$$V_L = (I_O - V_B \cdot R_B) / R_L,$$

де: V_L - вартість землі;

I_O - чистий операційний дохід з поліпшеної земельної ділянки;

V_B - вартість земельних поліпшень;

R_B - ставка капіталізації для поліпшень;

R_L - ставка капіталізації для землі.

Умовою застосування методу є можливість заbudови оцінюваної земельної ділянки поліпшеннями, що приносять дохід.

Метод передбачає таку послідовність дій:

- розрахунок вартості витрат на поліпшення, що відповідають найбільш ефективному використанню оцінюваної земельної ділянки;
- розрахунок чистого операційного доходу від поліпшеної земельної ділянки на основі ринкових ставок орендної плати;

- розрахунок доходу, що припадає на поліпшення, як добутку їхньої ринкової вартості на ставку капіталізації для поліпшень;

- розрахунок доходу із землі, як різниці чистого операційного доходу від поліпшеної земельної ділянки і доходу, що припадає на поліпшення;

- розрахунок ринкової вартості землі шляхом капіталізації доходу із землі.

Ключовим моментом цього методу є розрахунок доходу за фізичними компонентами об'єкта нерухомості й відповідних ставок капіталізації. При цьому розподілення доходу між фізичними компонентами стає можливим за умови адекватного визначення внеску земельних поліпшень у загальну вартість земельної власності. Так, чистий *операційний дохід, що припадає на земельні поліпшення*, обчислюється на основі їхньої ринкової вартості і ставки капіталізації для поліпшень. Остання показує пов'язаний з ними інтерес інвестора, що допускає повернення вкладених коштів і одержання винагороди за цей внесок:

$$R_B = Y + H,$$

де: R_B - ставка капіталізації для поліпшень, що відображає інтерес інвестора;

Y -норма віддачі (ставка доходу на капітал);

H -норма повернення капіталу.

Норма віддачі на капітал у цьому випадку буде визначатися ставкою капіталізації для землі, яку можна розрахувати на основі загальної ставки капіталізації для поліпшеної земельної ділянки за формулою:

$$Y = R_L = R_O - H' B,$$

де: R_L - ставка капіталізації для землі;

R_O - загальна ставка капіталізації;

B -частка поліпшень у загальній вартості нерухомості.

Норма повернення, як уже зазначалося, залежить від строку економічного життя земельних поліпшень, що залишився. За цей термін варто взяти кількість років, протягом яких поліпшення при належному технічному обслуговуванні та господарському використанні можуть ще приносити дохід.

Здійснення ремонтів і модернізацій, неналежна експлуатація поліпшень здатні або подовжувати, або скорочувати строк їх економічного життя, що залишився. Якщо будівлі та споруди не відповідають загальним вимогам до проживання і здійснення діяльності з екологічних чи технічних умов, то цей фактор враховується окремо під час визначення строку економічного життя, що залишився. Якщо цей строк не дає змогу визначити чистий операційний дохід, що припадає на земельні поліпшення, то за дохід із землі береться весь чистий операційний дохід від поліпшеної земельної ділянки.

Отже, метод розподілу доходу дає змогу найповніше відобразити економічні інтереси, пов'язані з фізичними складовими будь-якого об'єкта нерухомості.

8.10. Метод розвитку

Цей метод застосовується для оцінки поліпшених і неполіпшених земельних ділянок, основу якого складають принципи очікування й доданої продуктивності, не пов'язаної із земельними поліпшеннями.

Цей метод застосовують, якщо виникає потреба у визначенні вартості землі, використання якої не приносить доходу чи є відмінним від найбільш ефективного. Метод ґрунтується на припущенні про можливість альтернативного, такого, що приносить дохід, використання земельної власності шляхом її розвитку, включаючи поділ оцінюваної земельної ділянки на окремі ділянки, менші за розміром, або її об'єднання з іншими ділянками.

У таких випадках оцінка вартості землі здійснюється шляхом дисконтування всіх грошових потоків, пов'язаних з реалізацією найбільш ефективного використання земельної ділянки і визначається різницею між поточною вартістю доходів від можливого використання та поточною вартістю витрат, пов'язаних з переходом до такого використання:

$$V_L = PV_P - PV_C,$$

де: V_L - вартість землі;

PV_P - поточна вартість доходів від передбачуваного використання;

PV_C - поточна вартість витрат на перехід до передбачуваного використання.

Умовою застосування методу є можливість використання земельної ділянки у такий спосіб, щоб вона приносила дохід.

Метод передбачає таку послідовність дій:

- визначення суми і часової структури витрат, необхідних для використання земельної ділянки відповідно до варіанта її найбільш ефективного використання;
- визначення обсягу і часової структури доходів від найбільш ефективного використання земельної ділянки;
- визначення обсягу і часової структури операційних витрат, необхідних для отримання доходів від найбільш ефективного використання земельної ділянки;
- визначення ставки дисконтування, що відповідає рівню ризику інвестування капіталу в земельну ділянку, яка оцінюється;
- розрахунок вартості землі шляхом дисконтування всіх доходів і витрат, пов'язаних з використанням земельної ділянки.

Типовою моделлю переходу до найбільш ефективного використання може стати поділ власником землі своєї ділянки на окремі, менші за розміром ділянки з їх подальшим продажем чи наданням в оренду. При цьому мають бути враховані всі прямі й непрямі витрати, пов'язані не тільки з розвитком земельної власності, а й з її реалізацією.

До *прямих* витрат зараховують вартість проєктних і землепорядних робіт, витрати на інженерну підготовку території та будівництво доріг, інженерних мереж та іншого інфраструктурного облаштування території; на забезпечення доходу від загальної інвестиції протягом певного періоду і прибутку девелопера, а також місцеві податки та збори.

До *непрямих витрат*, що вимагають урахування, належать, зокрема, оплата брокерських і юридичних послуг, послуг з реклами тощо.

Аналіз можливого розвитку земельної власності, крім установлення ринкового рівня витрат, має бути спрямований на визначення рівня доходів від продажу або оренди з подальшим продажем, що є типовими для конкретного ринку земельних ділянок, а також на встановлення обсягу ринкового поглинання.

Чистий дохід від розвитку земельної власності визначається як різниця між очікуваною ціною продажу (капіталізованим доходом від оренди) і витратами на розвиток і реалізацію земельної власності.

Розподілені у часі (термін визначається періодом розробки і реалізації проекту та ринковим поглинанням) доходи і витрати переводяться в поточну вартість. Для їх дисконтування використовуються ставки віддачі на капітал, аналогічні *ставкам капіталізації для землі* з урахуванням ризику, прийнятного для цього ринку.

Поточна вартість щорічних грошових потоків може бути вирахована за допомогою фактора поточної вартості одиниці (реверсії) або, якщо доходи і витрати приведені до одного року, з використанням фактора поточної вартості звичайного анuitету. Значення цих факторів визначається залежно від обраної ставки та періоду розробки проекту та ринкового поглинання.

Тема 9. ОЦІНКА ВАРТОСТІ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

9.1. Необхідність і специфіка визначення ринкової вартості земельної ділянки сільськогосподарського призначення

Необхідність визначення ринкової вартості земельних ділянок сільськогосподарського призначення продиктоване низкою об'єктивних причин, серед яких варто назвати:

- формуванням в результаті приватизації сільськогосподарських земель значної кількості власників землі потенційних учасників земельного ринку в сільській місцевості, зацікавлених у розширенні своїх господарств і в консолідації виробничих активів за допомогою купівлі-продажу земельних ділянок (земельних паїв);

- потребою в залученні позикового капіталу, де надійним забезпеченням банківських кредитів при відсутності інших об'єктів застави може стати іпотека земельних ділянок;

- забезпеченням механізмів компенсації власникам землі втрат унаслідок відчуження чи нанесення шкоди їхній земельній власності.

Передача повного або часткового права власності на землю буде вимагати визначення ринкової вартості тих чи інших об'єктів земельної власності. Саме права на земельні ділянки сільськогосподарського призначення, а не сільськогосподарські підприємства становлять предмет трансакцій на ринку сільськогосподарських земель.

Водночас сільськогосподарські землі традиційно розглядаються або як природний ресурс, або як засіб виробництва, що призвело до формування в галузях науки, які «обслуговують» сільське господарство, відповідних видів оцінки.

Однак інститут земельної власності вимагає ще й іншого погляду на землю – як на нерухоме майно, вартість якого визначається співвідношенням попиту та пропозиції, а також специфічною корисністю конкретної земельної власності.

Природно, що попит на земельні ділянки сільськогосподарського призначення великою мірою визначається продуктивністю ґрунтів і рівнем прибутковості сільськогосподарської діяльності. Це зумовлює взаємозв'язок усіх видів оцінки землі, що можуть

бути основою і критерієм для інших. І все ж таки не можна ототожнювати і тим більше, вважати, що одна оцінка поглинає іншу. Вони мають істотні відмінності як у предметі, так і в способах оцінки.

Оцінка земельних ділянок сільськогосподарського призначення використовує всі базові поняття і принципи, що склалися в теорії та на практиці оцінки нерухомості в цілому й оцінки землі, зокрема. Однак визначення вартості землі цієї категорії вимагає додаткових знань ґрунтознавства, агрономії, землепорядкування, економіки й організації сільського господарства. Адже серед факторів, що впливають на рівень цін на земельні ділянки, крім неоднорідності у видах об'єктів земельної власності, у місцезнаходженні та розташуванні ділянки, повинні враховуватися ще і такі специфічні характеристики сільськогосподарських земель, як тип ґрунту, його родючість, придатність до вирощування певних культур і меліорації.

9.2. Проблема ідентифікації об'єкта оцінки

За цих обставин варто мати на увазі, що об'єкти ринку сільськогосподарських земель вирізняються значною розмаїтістю. Серед них є оброблені та необроблені землі; богарні та поливні землі; землі, що мають багаторічні насадження чи на яких зведені будівлі та споруди. Тому під час оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення вартість землі може бути визначена, принаймні, двома способами: 1) коли земельна ділянка вільна від поліпшень і вартість землі визначається безпосередньо; 2) коли земельна ділянка має поліпшення і вартість землі є як складовою в загальній вартості об'єкта земельної власності.

Фактично вартість земельних ділянок буде відповідати вартості землі лише у випадку їх використання під природні сіножаті та природні пасовища. Для таких ділянок земля оцінюється разом із рослинним покривом.

Інші сільськогосподарські землі розглядаються як поліпшені, що зумовлює необхідність визначення ринкової вартості земельних поліпшень, до яких належать оброблення ґрунту і посіви, багаторічні насадження, меліоративні заходи і системи меліорації, сільськогосподарські будівлі та споруди, а також житлові будинки,

що входять до складу селянських (фермерських) господарств.

Природно, що оцінка земельних ділянок сільськогосподарського призначення має виконуватися, виходячи з дозволеного, найбільш ефективного їх використання з урахуванням особливостей природно-сільськогосподарського районування території.

Визначення вартості земельних ділянок багатофункціонального використання (орні землі, забудовані землі, рибні ставки, меліоративні споруди тощо) можна здійснити шляхом поелементної оцінки їхніх окремих функціональних частин, якщо вони так представлені на ринку, беручи до уваги: (а) характеристики окремих частин земельної ділянки з урахуванням їх комплексності і функціональності для проведення певної діяльності (б) поділ ділянки на функціональні частини з урахуванням характеру і потреб ринку (в) вартість частин земельної ділянки під будівлями та іншими спорудами, що не пов'язані з здійсненням сільськогосподарської діяльності.

9.3. Фактори впливу на вартість земельної ділянки сільськогосподарського призначення

Ідентифікація об'єктів оцінки дає змогу правильно визначити фактори, що впливають на їхню вартість.

Незалежно від типу оцінюваної нерухомості фактори розподіляються на чотири категорії: 1) економічні; 2) соціальні; 3) юридичні, адміністративні та політичні; 4) фізичні фактори. Однак на ціну конкретної земельної ділянки, насамперед, впливають фактори, пов'язані з характеристикою власне ділянки, що визначають *якість сільськогосподарських угідь* (родючість ґрунтів і їхні технологічні властивості), *та її місце розташування* (доступність до ринків збуту продукції, пунктів агрономічного і технічного забезпечення, місць проживання).

Найважливішим фактором для сільськогосподарських земель, який впливає на вартість, є *родючість ґрунтів* – їхня здатність давати врожай. Інтегральним показником родючості ґрунтів слугує бал бонітету (від 0 до 100), який показує відповідність властивостей ґрунтів і вимогам врожайності сільськогосподарських культур.

Крім того, *якість сільськогосподарських угідь* характеризується

природою процесів ґрунтової ерозії; рельєфом ділянки, складом і рівнем ґрунтових вод, формою ділянки; наявністю земельних поліпшень.

Максимальне відображення усіх факторів, що впливають на вартість, є важливим критерієм вибору способу оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Але, цей вибір не пов'язаний з характеристиками самих ділянок, а залежить насамперед від *пакета прав*, задіяних у ринковий оборот.

Саме склад прав, що передаються, відображає ринкові пріоритети стосовно певних видів угідь в умовах конкретної соціально-економічної ситуації та дає змогу виявити особливості земельної власності як товару та класифікувати її за конкретним типом, спираючись на відносини між учасниками операцій ринкового характеру.

9.4. Способи оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення та специфіка їх застосування

У ринковий оборот рівною мірою можуть бути залучені й повне право на земельну ділянку, й часткові майнові або зобов'язувальні права, пов'язані із задоволенням індивідуальних потреб учасників ринку. Однак домінуюче положення на ринку займають *оборот права власності та права оренди*, що і визначає основні способи оцінки земельних ділянок, які склалися на основі порівняльного і дохідного підходів. Витратний підхід використовується лише в поєднанні з ними (у випадках, коли виникає потреба у визначенні залишкової вартості землі) і виконує допоміжну функцію, тому що будь-які витрати стосовно земельної ділянки потрібно відносити на земельні поліпшення, а не на землю, за винятком витрат, пов'язаних із купівлею цієї землі.

Але через унікальність об'єкта земельної власності завжди будуть мати місце локальні розбіжності в якості ґрунтів, розмірах і конфігурації ділянки, транспортній доступності, характері земельних поліпшень, стані рослинного покриву

тощо. Очевидно, що характер і ступінь наявних розбіжностей відображаються ринком у ціні земельних ділянок. Тому, знаючи відмінності в характері угоди і властивостях проданих земельних ділянок, а також різницю в їхній ціні, можна обчислювати розмір поправок до ціни подібних земельних ділянок, що відповідають наявним відмінностям кожної з них від оцінюваної ділянки (природні фактори, місце розташування, фактори, пов'язані з організацією території, інвестуванням тощо).

9.4.1. Дохідний підхід при оцінці неоплішених земельних ділянок

Залежно від форми отримання річного доходу для визначення вартості земельної ділянки використовується метод капіталізації земельної ренти (метод зисків) чи *метод капіталізації чистого операційного доходу* (інвестиційний метод).

Найприйнятнішим для ринкової оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення буде *метод капіталізації чистого операційного доходу*. По-перше, на ринку сільськогосподарських земель орендні угоди укладаються не рідше (якщо не частіше), ніж угоди з купівлі-продажу. По-друге, розмір орендної плати не менш чутливий до ринкових, природно-історичних і організаційно-економічних факторів, ніж ціни, за які передається повне право власності.

Тому капіталізація чистого операційного доходу від орендної плати, що відповідає умовам місцевого ринку, дає змогу досить об'єктивно відобразити ринкову вартість земельної ділянки.

Проте, окремі види земельних ділянок сільськогосподарського призначення можуть і не бути представлені на ринку купівлі-продажу чи на ринку оренди. Тобто єдиною доступною для оцінювача інформацією для визначення ринкової вартості земельної ділянки буде той прибуток (зиск), що можна одержати від сільськогосподарської діяльності на цій ділянці.

Метод капіталізації земельної ренти ґрунтується на

припущенні, що власник землі сам не займається бізнесом на земельній ділянці, а здає її підприємцю, який виплачує йому певну частину свого прибутку. При цьому частка власника визначається, насамперед, корисними властивостями земельної ділянки, а не підприємницькими здібностями користувача землі. Тобто у методі зисків капіталізується чи дисконтується не весь прибуток підприємця, а лише та частина, яка саме і складає дохід із землі. Інакше кажучи, дохід із землі – це залишок доходу від продажу на ринку сільськогосподарської продукції, отриманої на земельній ділянці при її найбільш ефективному використанні, після покриття виробничих витрат і прибутку підприємця.

9.4.2.Дохідний підхід при оцінці поліпшених земельних ділянок

Визначити ринкову вартість землі, використовуючи інвестиційний метод чи метод зисків, можна лише для не поліпшених земельних ділянок. В інших випадках результатом їхнього застосування буде ринкова вартість поліпшеної земельної ділянки, з якої вартість землі може бути вичленена або шляхом розрахунку вартості земельних поліпшень (*метод залишку для землі*), або капіталізацією частки доходу, яка припадає на землю (*метод розподілення доходу*).

Ще одне зауваження стосується особливостей врахування витрат на поліпшення сільськогосподарської землі, що неминуче будуть залежати від часового фактора.

Як і всі земельні поліпшення, фізичні компоненти сільськогосподарської нерухомості, відмітні від землі, мають свій корисний строк життя, а отже, і тенденцію до знецінення з часом. І якщо для визначення вартості сільськогосподарських будівель і споруд застосовують загальні положення оцінки за витратним підходом (вартість заміщення чи вартість відтворення в поточних цінах, за винятком усіх видів зносу), то для визначення вартості багаторічних насаджень і посівів існують певні правила.

9.4.3. Вартість обробітку ґрунту та посівів

Так, вартість обробітку ґрунту та посівів визначається залежно від фази вегетаційного циклу через визначення ринкової вартості очікуваної вигоди з урахуванням здійснених витрат. При цьому час існування земельної власності з посівами поділяється на два періоди:

а) період обробітку землі, який триває від початку агротехнічних робіт (для ярих культур, що засіваються навесні, вони за технологією починаються у вересні) до висівання, коли вартість посіву визначається обсягом здійснених у цей період витрат;

б) період росту посівів, що продовжується від сівби до збору врожаю, коли оцінку здійснюють шляхом визначення ринкової вартості очікуваної вигоди за винятком здійснених витрат.

9.4.4. Вартість багаторічних насаджень

Вартість багаторічних насаджень залежно від мети оцінки може бути визначена як складова земельної ділянки з цими насадженнями або ж оцінена окремо – лише багаторічні насадження.

Визначення вартості багаторічних насаджень як складової земельної ділянки здійснюється шляхом застосування:

а) порівняльного підходу – якщо вартість насаджень визначається як різниця між цінами продажу земельних ділянок з насадженнями і цінами продажу подібних земельних ділянок без насаджень;

б) дохідного підходу – якщо вартість насаджень визначається як різниця між вартістю всієї нерухомості, розрахованої шляхом капіталізації орендної плати за земельну ділянку з насадженнями, і ринковою вартістю подібних земельних ділянок без насаджень.

Специфіка експертної грошової оцінки природних кормових угідь полягає в тому, що їхню продуктивність (урожайність) для

сіножатеї визначають у перерахунку на сіно, для пасовищ – на зелену масу, а з метою встановлення білкової повноцінності кормів обчислюють вихід умовних кормопротейінових одиниць з 1 га угідь. Як сіно, так і зелену масу перераховують в умовні кормопротейінові одиниці.

Об'єктом експертної грошової оцінки є типи кормових угідь (сіножаті, пасовища), які відображають особливості ґрунтового і рослинного покриву. За одиницю оцінки земель під сіножатями та пасовищами прийняті агровиробничі групи ґрунтів, які в деяких випадках можна об'єднувати у групи ґрунтів за подібними умовами зволоження, місцезнаходження, характером порід, засоленням та іншими властивостями.

При експертній грошовій оцінці природних кормових угідь можна застосовувати ті ж самі методичні підходи, що й для оцінки ріллі, але вони мають деякі особливості.

При *порівняльному підході* оцінну вартість сіножатеї і пасовищ визначають на основі зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок порівнянням аналогічних факторів продуктивності інших подібних земельних ділянок. При цьому необхідно привести предмет оцінки до загальної одиниці порівняння, наприклад продуктивності в умовних кормових одиницях тощо. Коефіцієнти порівняння можуть змінюватися залежно від місця розташування земель, їхнього стану та інших характеристик.

При *дохідному підході* оцінну вартість сіножатеї і пасовищ встановлюють на основі капіталізації чистого операційного або рентного доходу їх використання.

При визначенні *рентного доходу* врожайність природних кормових угідь окремих земельних ділянок обчислюють на основі фактичної середньорічної врожайності на ділянці за останні 5 – 7 років за даними річних звітів сільськогосподарських підприємств, геоботанічних обстежень, економічної оцінки земель і методом прямих укосів. При геоботанічних обстеженнях урожайність земельної ділянки визначають по кожному типу природних кормових угідь з урахуванням ґрунтового покриву.

При використанні матеріалів економічної оцінки врожайність природних кормових угідь установлюють на основі шкал економічної оцінки природних кормових угідь.

При *затратному підході* вартість сіножатей та пасовищ оцінюють на основі розрахунку загальної вартості об'єкта оцінки підсумовуванням вартості порівняльних продажів земельних ділянок і амортизаційної вартості поліпшень.

Вартість продукції у грошовому виразі рекомендується визначати за цінами реалізації сіна та зеленої маси, а при відсутності таких – за ціною 1 ц зерна, обчисливши вихід продукції природних кормових угідь у зерновому еквіваленті. Реалізаційну ціну 1 ц зеленої маси в кормових одиницях прирівнюють до 1 ц вівса.

Ставка капіталізації при оцінці природних кормових угідь здебільшого нижча від ставки банківського відсотка по депозитах.

Тема 10. АНАЛІЗ РИНКУ ТА ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ

10.1. Ринок землі та його характерні риси

Земля як економічний ресурс – це ті дарові блага природи, які застосовують у виробництві, а саме: орні землі, пасовища, ліси, поклади корисних копалин, водні ресурси тощо. Природа постачає людині усі ті матеріали, з яких та виробляє життєві блага, і ті сили, які людина використовує у процесі виробництва (сила вітру, води, атома тощо). Земля – вихідний фактор виробництва, без якого неможлива господарська діяльність. Основними природними умовами, які істотно впливають на розвиток національної економіки, є кліматичні умови, багатство корисних копалин, характер земної поверхні й географічне розташування.

Земля залучається в *економічний обіг* як ресурс, який не має альтернативи взаємозаміни в багатьох сферах діяльності. Її особливість як товару ще й і в тому, що кількість запропонованих на ринку земельних ділянок обмежена самою природою. Зміна рівня і динаміки цін на землю не впливає на розмір пропозицій на земельні ділянки. Тому ціна землі визначається, в основному, попитом: якщо рівень попиту зростає, то відповідно підвищується ціна або рента.

Ринок землі – це особлива форма організації земельних відносин, за допомогою якої передаються права на власність і пов'язані з нею інтереси, й де складається певна кон'юнктура попиту та пропозиції, встановлюються ціни і здійснюється перерозподіл землі між конкуруючими видами використання.

Поняття ринку передбачає, що права володіння, користування і розпорядження земельними ділянками можуть без обмежень переходити з рук у руки, покладаючись на ціновий механізм.

Системоутворюючою основою земельного ринку є сукупність цивільно-правових угод з купівлі-продажу земельних ділянок, з їх оренди, застави, міни тощо. Це визначає, з одного боку, відносну самостійність земельного ринку, тому що він виконує специфічні, лише йому властиві функції з обороту об'єктів

земельної власності, забезпечуючи взаємодію між суб'єктами земельних відносин і узгодження їхніх інтересів. З іншого боку, ринок землі є складовою загальної ринкової системи, беручи участь у досягненні необхідних пропорцій між факторами виробництва і реалізації єдиного циклу товарного та грошового обігу, також встановлення рівномірних цін в конкуренції за інвестиції.

Найбільш щільно ринок землі пов'язаний:

- з *ринком нерухомості*, основою якого він є;
- з *ринком ресурсів*, де земля є частиною активів підприємства;
- з *фінансовим ринком*, на якому земельна власність виступає самостійним об'єктом інвестування, що зумовлює зовнішні умови і фактори розвитку ринку землі та його внутрішню структуру.

Зрештою, саме ці зв'язки визначають потреби і можливості суспільства й окремих осіб щодо використання землі та є підставою для його сегментації (табл. 10.1). Найчастіше ринок землі структурується за типом земельної власності та складом, прав, що передаються. Фактично, він розвивається і функціонує як сукупність відносно відособлених і, як правило, неконкуруючих між собою окремих сегментів ринку землі (субринків): ринок сільськогосподарських земель, ринок земель житлової забудови, ринок земель промисловості, ринок земель комерційного використання і т. ін., що пов'язане з прийнятою у світі системою регламентації функціонального призначення земель.

10.2. Передумови існування та функціонування ринку землі

Для існування та ефективного функціонування ринку землі в державі необхідні певні передумови. Найважливіші з них такі.

1. *Наявність землі як товару*. Відомо, що земля є природним об'єктом, на виробництво якого не затрачена жива та уречевлена праця, що визначає вартість, тому вона не є товаром. Статус останнього їй може надати держава.

2. *Земля має бути власністю*, якою вільно розпоряджаються фізичні та юридичні особи.

Таблиця 10.1

Основні типи ринку землі

Структура ринку землі	
Залежно від об'єкта ринкових операцій	• ринок земель сільськогосподарського призначення • ринок земель несільськогосподарського призначення
Залежно від умов, в яких діють економічні суб'єкти	• вільний • монополізований • монополістичної конкуренції • регульований
За способом організації	• стихійний • організований
За територіальною ознакою	• місцевий • регіональний • національний • світовий
Залежно від законності здійснення операцій із землею	• легальний • тіньовий
За галузевою належністю	• для ведення сільськогосподарського виробництва • для промислового будівництва • для житлового будівництва • для інших потреб
За видами угод	• купівлі-продажу • оренди • обміну • застави
За рівнем організації	• первинний • вторинний • третинний і т. д.

3. *Наявність суб'єктів ринку* – юридичних і фізичних осіб, яким потрібно здійснити відповідні операції із землею – купівлю, продаж, обмін, заставу, передачу в оренду, суборенду тощо.

4. *Постійний попит і пропозиція* на земельні ділянки.

5. Установлена державою *правова основа* для здійснення операцій із землею на основі товарно-грошових відносин.

6. *Забезпеченість* потенційних суб'єктів попиту на землі *грошовими коштами*.

7. Потреба власників землі в *оборотних коштах*, які можна одержати через її заставу (іпотеку).

8. *Земля має стати капіталом*, тобто брати участь у виробництві, як основний засіб давати додаткову вартість, в якій зацікавлені організатори виробництва.

9. Наявність: а) *суб'єктів*, які мають бажання одержувати дохід за рахунок і операцій із землею; б) *тіньового обороту землі*, необхідність його легалізувати.

10. Потреба: а) держави в залученні *додаткових коштів* у бюджет за рахунок обороту землі; б) підвищенні ефективності використання землі на основі виявлення вискоєфективного господаря; в) вільному перерозподілі земель; г) забезпеченні свободи й економічної незалежності працівників сільського господарства; д) посиленні охорони та захисту земель від деградації, ерозії та виснаження; е) забезпеченні переходу до моделі сталого землекористування.

11. Готовність держави до здійснення *регуляторної ролі* в управлінні земельними ресурсами шляхом використання ринку землі.

12. Наявність *інфраструктури* для обслуговування операцій із земельними ділянками.

10.3. Принципи формування та функціонування ринку землі

Формування та функціонування ринку землі має ґрунтуватися на таких принципах:

- 1) здійснення операцій із землею як з *товаром*, хоч на нього не затрачена жива та уречевлена праця;

- 2) ринкові операції з купівлі-продажу земельних ділянок здійснюються на основі *грошової оцінки* останніх у межах існуючих товарно-грошових відносин у державі.

- 3) земля розглядається як елемент єдиного *ринкового середовища*, в якому мають функціонувати всі ресурси виробництва.

- 4) можливість зміни *правового статусу* земельної ділянки в результаті проведених операцій на земельному ринку.

- 5) забезпечення *еколого-економічного підходу* до ринкових операцій із землею, який передбачає, що куплена земля має використовуватися на принципах сталого землекористування.

10.4. Умови та фактори ціноутворення на ринку землі

Ціна є обов'язковою умовою будь-якої угоди, вона виконує функції механізму, який регулює ринковий оборот об'єктів земельної власності. Ціна завжди конкретна і буде істотно відрізнятися як у часі, так і в просторі, перебуваючи під впливом багатьох факторів: загальної економічної ситуації, рівня доходів і платоспроможного попиту, правового середовища, коливань попиту та пропозиції, особливих мотивів і особистих інтересів конкретного покупця і продавця, які тісно пов'язані і взаємозумовлюють один одного.

За ступенем впливу на ціноутворення перераховані фактори можна поділити на загальні й локальні. *Загальні фактори*, що визначають стан і динаміку ринку, впливають на ціни і однаково діють протягом певного періоду часу на різні типи ділянок, розташованих у конкретній місцевості. *Локальні фактори* впливають на ціну конкретної земельної ділянки чи групи земельних ділянок і пов'язані передусім з характеристикою власне ділянки і місця її розташування.

При цьому вплив і загальних, і локальних факторів позначається, насамперед, *на доходи з землі*, величина якого завжди буде залежати від стану економіки в тому чи іншому регіоні та населеному пункті.

Земля отримує реальну цінність лише за умови її використання, а її *вартість* визначається тим доходом, що можна отримати від цього використання. Земля як об'єкт

власності приносить своїм власникам фіксований дохід у формі земельної ренти (при самостійному господарюванні на ділянці) чи плати від надання ділянки в оренду. Власники землі, продаючи її, намагаються зберегти рівень свого доходу. У цьому розумінні ціна землі стає капіталізованою рентою. Тобто, продаючи свою земельну ділянку, її власник передає покупцеві право на отримання земельної ренти. При цьому продавець землі повинен отримати таку суму грошей від продажу, щоб, поклавши їх у банк, отримувати стійкий дохід у формі процента, який не може бути меншим від ренти. З іншого боку, покупець земельної ділянки погодиться на купівлю лише в тому випадку, коли його дохід у формі ренти не буде нижчим від процента, якби ці гроші він поклав до банку. Отже, *ціна землі* – це капіталізована рента, покупець назавжди купує право отримувати земельну ренту.

Купівля землі передбачає отримування доходу (ренти) не протягом 1, 2 чи 10 років, а протягом невизначеного часу. Тому при розрахунку ціни землі величина t (фактор часу) не враховується.

Однак рівень ціни землі на практиці коректується додатковими чинниками, такими як:

- попит на землю,
- швидка урбанізація,
- інтенсифікація сільськогосподарського виробництва,
- інфляція,
- державне регулювання економіки тощо.

Протягом XX-XXI ст. ціни на землю у ринковій економіці неухильно зростають. За підрахунками економістів, середня нормативна грошова оцінка 1 га сільськогосподарських угідь в Україні в середині 90-х років становила від 1,5 до 2,0 тис. дол. Загальна вартість українських чорноземів – до 5,5 трлн. дол.

10.5. Державне регулювання ринку земель

Під державним регулюванням ринку земель потрібно розуміти цілеспрямований адміністративний, фіскальний та економічний вплив органів державної влади на суб'єктів ринку земель із метою досягнення заздалегідь визначених параметрів ринкового середовища, що відповідатимуть усвідомленим, суспільним інтересам.

Приоритетними завданнями державного регулювання ринку земель належить визнати:

1) *захист економічної конкуренції* й обмеження монополізму на ринку земель попередженням надмірної концентрації земельних ділянок у власності окремих осіб, насамперед на ринку земель сільськогосподарського призначення;

2) *запобігання відчуженню речових прав* на земельні ділянки сільськогосподарського призначення за ціною, яка є значно нижча від економічно обґрунтованої, та стабілізація ринкового ціноутворення;

3) *залучення земель* сільськогосподарського призначення у *ринковий економічний оборот*;

4) *запровадження регулювання ринку* земель сільськогосподарського призначення ринковими (економічними) методами;

5) забезпечення якомога повнішого *інформування* відчужувачів і набувачів речових прав на земельні ділянки сільськогосподарського призначення про правові та економічні наслідки вчинюваних ними дій;

6) *попередження подальшої парцеляції* земельних ділянок сільськогосподарського призначення;

7) запровадження *кредитування (іпотеки)* під заставу речових прав на земельні ділянки сільськогосподарського призначення.

Виникає запитання: якими організаційно-правовими механізмами може скористатися держава для регулювання ринку земель? Можна виділити *адміністративний, фінансовий і економічний (ринковий)* методи регулювання, кожен з яких може бути реалізований за допомогою відповідного нормативно-правового забезпечення.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Паламарчук Л.В., Ісаченко Н.В., Бавровська Н.М. Фінансово-економічна діяльність підприємств. Навчальний посібник. – К.: Агрармедіагруп, 2010. – 238 с.
2. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. - 2-ге вид., доп. і перероблене. / В.Г.Андрійчук. - К.: КНЕУ, 2009. - 342 с.
3. Круша П.В., Подвігіна В.І., Сердюк Б.М. Економіка підприємства: Навч. посіб. / П.В. Круша, В.І.Подвігіна, Б.М.Сердюк. - К.: Ельга-Н, КНТ, 2007. – 289 с.
4. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: Навч. посіб. / І.В.Ковальчук. - К.: Знання, 2008. – 315 с.
5. Оцінка земельних ділянок / Драпіковський О.І., Іванова І.Б. – К.: “Прінт – Експрес”, 2004. – 296 с.
6. Горбонос Ф.В. Економіка підприємств / В.Ф. Горбонос, Г.В. Черевко, Н.Ф. Павленчик. - К.: Знання, 2010. - 463 с.
7. Оцінка земель: підручник / М.Г. Ступень, Р.Й. Гулько, І.Р. Залуцький, О.Я. Микула та ін.: За заг. ред. М.Г. Ступеня. – Київ: “Агросвіт”, 2014. – 373 с.
8. Економіка сільського господарства: навч. посібник / Збарський В.К., Бабієнко М.Ф., Кулаєць М.М., Синявська І.М., Хоменко М.П.; За ред. проф. В.К. Збарського. - К.: Агросвіт, 2013. - 352 с.

Навчальне видання

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ
АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Навчальний посібник

Укладач Іван Степанович Смага

Відповідальний за випуск *Казімір І.І.*
Літературний редактор *Ряднова В.П.*
Технічний редактор *Чорасва Г.К.*

Електронне видання

Підписано до друку 06.06.2024.

Умов.-друк. арк. 7,7. Обл.-вид. арк. 8,2.

Зам. Н-047.

Видавництво Чернівецького національного університету.

58002, Чернівці, вул. Коцюбинського, 2.

e-mail: ruta@chnu.edu.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 891 від 08.04.2002.

