



О.В. Приліпка,

к. е. н., професор, генеральний директор,

Державне підприємство «Науково-дослідний, виробничий агрокомбінат «Пуща-Водиця»

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАКРИТОГО ҐРУНТУ

У період планово-розподільчої економіки в багатьох підприємствах закритого ґрунту функціонував внутрішньогосподарський розрахунок, колективний і орендний підряд, постійно проводився детальний аналіз господарської діяльності підприємства та його підрозділів. Первинні трудові колективи стимулювалися відповідно до річних результатів роботи. Широко застосовувалась оплата праці від валового доходу. Економічна робота була спрямована на забезпечення дієвості й результативності внутрішньогосподарських економічних відносин.

В ринкових умовах господарювання певні відмінності внутрішньогосподарських економічних відносин й економічної роботи в підприємствах закритого ґрунту, пов'язані з реструктуризацією підприємств, зміною форм власності, а відповідно і відносин у системі власник — найманий працівник, кадровими деформаціями та послабленням економічного складу управлінців, відсутністю досвіду формування нових відносин у неврегульованому ринковому середовищі, передусім щодо еквівалентного обміну між галузями економіки та сферами АПК, вимагають нових підходів до внутрішньогосподарських економічних відносин.

Метою статті є висвітлення методичних аспектів формування внутрішньогосподарських економічних відносин у сільськогосподарських підприємствах закритого ґрунту.

В економічних працях початку 90-х років ХХ ст. наголошувалося на необхідності поглиблення внутрішньогосподарських економічних відносин у сільськогосподарських підприємствах у нових умовах господарювання. Одним із шляхів практичного розв'язання цієї проблеми вважалася реалізація основних вимог закону вартості у виробничих підрозділах підприємства і визнання внутрішньогосподарського товарного ринку. В процесі реформування колективних форм власності не обов'язковим є приватне володіння основними засобами виробництва, але обов'язковим має бути право безпосереднього виробника на володіння і розпорядження

новоствореною вартістю (валовим доходом). У ролі основного суб'єкта такого варіанта внутрішньогосподарських економічних відносин і одночасно підрозділу підприємства пропонувався первинний кооператив. Первинні кооперативи могли формуватись на базі галузей, цехів, комплексних бригад, допоміжних і обслуговуючих підрозділів, груп працівників [1, с. 4—12].

Раніше економічним інструментом регулювання внутрішньогосподарських економічних відносин була внутрішньогосподарська розрахункова ціна, проте вона не набула широкого розповсюдження на практиці. У 1998 р. подібне було повторено ще в одних рекомендаціях з організації внутрішньогосподарських товарно-грошових відносин у колективних підприємствах АПК. На думку авторів: «Визнання необхідності розширення й поглиблення внутрішньогосподарських товарно-грошових відносин в сучасних умовах широкого розвитку кооперативних зв'язків усередині сільськогосподарських підприємств має першочергове, принципово важливе наукове й практичне значення» [2, с. 8].

Ідея внутрішньогосподарського розрахунку на основі внутрішнього ринку та внутрішніх цін подальшого розвитку не одержала. Внутрішні економічно самостійні підрозділи (кооперативи), обумовленість зовнішніх ринкових відносин підприємства наявністю внутрішньогосподарського ринку, безумовне визнання дії закону вартості у сфері внутрішньогосподарських відносин, еквівалентність яких забезпечується внутрішньою ціною, та інші положення засвідчують ідейну близькість механізмів, відображених у цих пропозиціях. Певною новизною відзначались лише термінологія й окремі технічні елементи механізму. Для нього знайшли нову назву — економічний механізм товарних внутрішньогосподарських відносин, почали застосовувати термін «децентралізація валового доходу до підрозділу», спробували звернутись до чекової форми взаєморозрахунків, доповнили механізм системою матеріальних санкцій тощо [2, с. 9—11].

Центральний елемент цього механізму — забезпечення розширеного відтворення на рівні підрозділу за допомогою внутрішньої ціни — є сумнівний і нереальний. Запропонувавши відрахування від валового доходу підрозділів до загальногосподарського прибутку підприємства, автори практично від повної децентралізації валового доходу самі й відмовились. Нічим не обмежена економічна й виробнича самостійність підрозділів аж до можливості надання їм права юридичної особи також явище сумнівне, оскільки на практиці веде до ліквідації підприємства. Здатність внутрішньогосподарської ціни забезпечити еквівалентність обміну виглядає нереально, оскільки крім них існують ще й ціни відкритого ринку товарів. Якщо ринкові ціни не забезпечують належного рівня дохідності, то покласти цю функцію на внутрішні ціни немає сенсу.

Щодо внутрішніх санкцій і претензій, то їх шкідливість уже доведена. Вони викривлюють мету підрозділу, породжуючи альтернативу одержання доходу не за рахунок продукції, а за рахунок штрафів за неповне виконання партнерами своїх договірних зобов'язань. Крім того, з позиції аграрних підприємств закритого ґрунту, які самі реалізують значну частину виробленої продукції в роздрібній торгівлі, запровадження внутрішнього ринку замість орієнтації на кінцевого споживача виглядає неприродно. Тому модель товарного внутрішньогосподарського розрахунку на основі внутрішньогосподарських ринку та ціни не можна взяти як раціональну модель побудови внутрішньогосподарських економічних відносин для підприємств закритого ґрунту.

Останніми роками зроблено спробу розглянути внутрішньогосподарські організаційно-економічні механізми під кутом зору забезпечення прибутковості підприємства. При такому підході автори наполягають на необхідності та всесильності дії внутрішньогосподарських товарно-грошових відносин. Вихідна позиція рекомендацій така: «... для успішного функціонування великих сільськогосподарських формувань незалежно від форми власності необхідне наукове обґрунтування організаційної структури підприємства та його внутрішніх економічних механізмів, побудованих на принципах самоокупності структурних підрозділів із застосуванням внутрішньогосподарських товарно-грошових відносин». Проте чіткої відповіді на питання щодо «організаційної структури підприємства та його економічних механізмів» рекомендації не дають і знову з'являються «внутрішньогосподарські товарно-грошові відносини» вже як складова «економічних методів управління» [3, с. 3;33].

Суперечливо викладено в рекомендаціях зміст і методіку визначення цін. Відмічено, що кожний вид продукції (робіт, послуг) реалізується всередині підприємства за внутрішньогосподарськими розрахун-

ковими цінами, рівень яких забезпечує економічні умови розширеного відтворення безпосередньо в підрозділах. З одержаної виручки від реалізації продукції, послуг, робіт підрозділ відшкодовує витрати виробництва, погашає кредит, а різниця становить госпрозрахунковий валовий дохід підрозділу. Останній є власністю підрядного колективу, яким він володіє і розпоряджається. Залишкова частина цього доходу є джерелом матеріального стимулювання працівників підрозділу.

Останніми роками посилилась увага до комерційного розрахунку. У Господарському кодексі [4] він названий як один із принципів ведення підприємницької діяльності. Саме підприємництво охарактеризоване як самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Важливо зазначити, що Кодекс визнає право підприємства самому формувати свою організаційну структуру виробничих і управлінських підрозділів, але до суб'єктів господарювання відносить тільки відокремлені підрозділи господарських організацій, які можуть діяти лише на основі оперативного-господарського використання майна. Як бачимо, Господарський кодекс містить термін «комерційний розрахунок» і одночасно застереження щодо його можливого змісту на рівні підрозділу.

Комерційний розрахунок певною мірою протиставляється повному госпрозрахунку як методу господарювання. Його розглядають як механізм утвердження інтересів власників-товаровиробників. Суть самоуправління при комерційному розрахунку полягає в його наповненні економічним змістом, де основним є постійний облік і контроль витрат, прибутку, рентабельності. На відміну від госпрозрахунку, комерційний розрахунок передбачає розробку виробничої програми силами власників та в своїх інтересах, визначення необхідних розмірів ресурсів та їх використання, розпорядження заробленими коштами та ін. На сучасному етапі варто пам'ятати, що «основним регулятором виробництва і діяльності товаровиробників — власників є споживчий попит на якісну продукцію, одержану з мінімальними витратами» [5, с. 4–11;33]. Цей фрагмент рекомендацій заслуговує позитивної оцінки і характеризує авторів як прибічників сучасної маркетингової, а не виробничої концепції підприємства.

Сучасні особливості внутрішньогосподарських економічних відносин на підприємствах закритого ґрунту розглянуто на прикладі Державного підприємства «Науково-дослідний, виробничий агрокомбінат «Пуца-Водиця». Так, кінцевий результат тут тісно пов'язаний з обсягами виробництва, рівнем урожайності культур, продуктивності тварин, витратами ресурсів і праці, що значною мірою залежить

**Річне завдання та його виконання з виробництва овочів закритого ґрунту в агрокомбінаті
«Пуща-Водиця», 2006 р.**

Вид продукції	Площа, м ²	Урожайність, кг/м ²			Валовий збір, тонн		
		завдання	факт. виконання	% вик.	завдання	факт. виконання	% вик.
<i>Дільниця № 7 - зимові гідропонні теплиці</i>							
Овочі	49730	41,0	42,2	102,9	2038,0	2098,8	103,0
у т.ч. помідори	47220	40	40,6	101,5	1889,0	1915,9	101,4
перець	1255	22,3	24,4	109,4	28,0	30,6	109,3
баклажани	1255	24,7	27,1	109,7	31,0	34,0	109,7
Інші	ущільн. посів	1,8	2,4	133,3	90,0	118,3	131,4
<i>Дільниця №2 - весняні плівкові теплиці</i>							
Овочі	49075	26,6	28,3	106,4	1303,0	1386,5	106,4
у т.ч. огірки	19685	28,8	32,1	111,5	567,0	632,0	111,5
помідори	25140	24,0	24,0	100,0	603,4	603,5	100,0
перець	2125	6,5	5,2	80,0	13,8	11,0	79,7
баклажани	2125	9,6	8,1	84,4	20,4	17,3	84,8
Інші	ущільн. посів	2,0	2,5	125,0	98,4	122,7	124,7

від застосовуваних технологій, машин і обладнання, строків виконання робіт і т.п. Ці чинники формують рівень урожайності та продуктивності тварин, обсяги виробництва, якість і канали реалізації продукції, оптову та роздрібну торгівлю, що не може ефективно здійснювати будь-який підрозділ сільськогосподарського підприємства окремо.

Побудова внутрішньогосподарських відносин на основі виробничого, а не комерційного (фінансового) результату виявилась найбільш прийнятною. За цих умов система мотивації та стимулювання праці відображає дотримання прийнятої технології, строків та якості виконання робіт, нормативних витрат ресурсів і праці. Внутрішньогосподарські відносини між підприємством і підрозділами та методику формування завдань і їх реалізацію можна розглянути на прикладі окремих підрозділів закритого ґрунту в рослинництві та тваринницьких ферм агрокомбінату. Показники виробництва, які доводяться до дільниць закритого ґрунту, та їх виконання наведено в таблиці 1.

Завдання доводяться у фізичних одиницях площі посіву, врожайності по кожній культурі. Методичні підходи до їх розрахунку базуються на аналізі фактичної врожайності за попередній рік. Якщо цей рівень було досягнуто в результаті дотримання прийнятої технології, то на наступний рік планується досягнутий рівень. За умов збільшення внесення добрив, впровадження нових сортів і гібридів, які за даними випробувань дають вищий урожай, на ці фактори, відповідно, і збільшується врожайність.

Порівняння доведених завдань у 2006 р. з виробництва овочів із фактично отриманою врожайністю свідчить про їх обґрунтованість. У зимових тепли-

цях по більшості культур завдання виконані з деяким перевищенням — 102—110 %, а по ущільнених посівах — 133 %. У плівкових теплицях завдання також виконані — на 106 %, щодо вирощування огірків і помідорів — відповідно 112 і 100 %. Останні мають нижчу врожайність порівняно із завданням, оскільки у виробництві досягнута стабільність за рахунок дотримання агротехнології, що забезпечує високу врожайність. За подібною схемою доводяться завдання з виробництва овочів у відкритому ґрунті та іншої рослинницької продукції, а також завдання тваринницьким фермам (табл. 2).

Завдання фермам формується на базі натуральних показників. Причому обґрунтованість їх підтверджується фактичним виконанням. Це свідчить про те, що в такій кризовій галузі, як молочне тваринництво, де в цілому по сільськогосподарських підприємствах України продуктивність корів становить 3022 кг, а по Київській області — 3800 кг, що відповідно нижче у 2,3 і 1,8 раза ніж в агрокомбінаті, при збитковості молока по Україні — 3,9 % і його прибутковості по Київській області лише 0,008 % [6] у даному підприємстві виробництво молока є беззбитковим, а рівень рентабельності становить 30,7 %.

Аналізуючи фактори, які забезпечили таку високу продуктивність корів, встановлено, що на фермі суворо дотримуються техніко-технологічних вимог по всіх складових (раціон годівлі, санітарно-гігієнічні умови, ветеринарне обслуговування та ін.), організаційних принципів при виконанні трудових процесів тощо. Переробні підрозділи агрокомбінату «Пуща Водиця» також функціонують за схемою доведення виробничих завдань, а не кінцевих фінансових.

**Річне завдання і його виконання на молочнотоварній фермі сільськогосподарського комплексу
«Совки» агрокомбінату «Пуща Водиця», 2006 р.**

Види продукції	Одиниця виміру	Завдання	Фактичне виконання	Виконання, %
Середньорічне поголів'я великої рогатої худоби	гол.	1600	1638	102,4
у т.ч. корів	гол.	550	550	100,0
Виробництво молока	т	3795	3809	100,4
у т.ч. на 1 середньорічну корову за рік	кг	6900	6925	100,4
Приріст великої рогатої худоби	т	166	167	100,6
Приплід телят	гол.	645	731	113,3
Реалізація молока	т	3500	3538	101,1

Висновки. Аналіз позитивних сторін рекомендацій з організації внутрішньогосподарських економічних відносин на основі комерційного розрахунку свідчить про їх обмежену придатність як раціональної моделі для підприємств закритого ґрунту. Це цілком закономірно, оскільки будь-які загальні рекомендації мають дуже мало шансів виявитись придатними для такого специфічного господарського об'єкта, який потребує не загальних, а спеціальних рекомендацій.

Основні складові раціональної моделі організації та функціонування внутрішньогосподарських економічних відносин на підприємствах закритого ґрунту мають зводитися до наступних позицій.

1. Необхідно диференційовано підходити до горизонтальних і вертикальних відносин. Відносини між підрозділами слід розглядати як внутрішньогосподарські і в ролі основного економічного інструменту їхнього регулювання застосовувати економічно обґрунтовані внутрішньогосподарські ціни й виробничі показники.

2. Слід перейти від суто технологічної і продуктової (товарної) структуризації внутрішнього середовища підприємства до різних їх комбінацій. Для цього необхідно об'єднання виробничих, торговельних і переробних підрозділів, зокрема підрозділів із виробництва плодоовочевої і грибною продукції з переробними цехами, а також мережею збуту тощо.

УДК 338.43.009

3. У межах вертикальних відносин виробничі підрозділи повинні набути статусу учасника товарного ринку і покласти надії на належне матеріальне стимулювання за успіхи на цьому ринку. Основним інструментом регулювання доходів підрозділів має бути частка ринкової ціни певного продукту, яка забезпечить підрозділу відшкодування виробничо-збутових витрат і формування коштів матеріального стимулювання колективу підрозділу на залишкових принципах. Розмір частки ціни можна визначити на основі прогнозних оцінок ринкової ситуації та розрахунків собівартості на нормативній основі.

Список літератури

1. Рекомендації по організації економічних відносин в умовах внутрішньогосподарської кооперації. — К.: Урожай, 1992. — 88 с.
2. Методичні рекомендації по організації внутрішньогосподарських товарно-грошових відносин в колективних підприємствах АПК. — К.: ІАЕ, 1998. — 106 с.
3. Внутрішньогосподарські організаційно-економічні механізми забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств. — К.: ІАЕ УААН, 2003. — 204 с.
4. Господарський кодекс України // www.rada.gov.ua
5. Амбросов В.Я., Маренич Т.Г. Економічний механізм внутрішньогосподарських відносин на основі комерційного розрахунку: Метод. реком. — К.: ННЦ ІАЕ, 2005. — 146 с.
6. Статистичний щорічник «Сільське господарство України» за 2005 рік / Держкомстат України — К., 2006. — 314 с.

Ю.О. Нестерчук,

к. е. н., доцент,

Уманський державний аграрний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖГАЛУЗЕВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В АПК

Необхідною інституціональною зміною в сучасних умовах є впровадження механізмів регулювання міжгалузевих відносин як центральної складової системи економічних відносин в АПК. Вітчизняні

вчені неодноразово вказували на розбалансування міжгалузевих економічних відносин і наростання диспаритету внаслідок безсистемних трансформацій у вітчизняному агропромисловому комплексі [1;2].