

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ВІСНИК

â í ú ÷ ï þ ÷ û ð û ú í û ú í ø ú
ÿ ò ú ú û ð û ú ï ò ý þ ð ÿ ò
þ ø þ ÷ û ð û ð û þ ü û ñ í ý þ
ù ò ú Û ò ÿ ý í Ì í þ ð ø ò ú ÷

Випуск 161

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

*Згідно постанови Президії ВАК України
від 10.03.2010 р. № 1-05/2
Вісник ХНТУСТ: економічні науки
включений до Нового Переліку
наукових фахових видань
(Бюл. ВАК. – 2010. – № 4. – С. 2-3).*

Харків – 2015

B 53

Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2015. – Вип. 161. – 326 с.

$\dot{Y} \div \dot{a} \dot{u} \dot{\delta} \dot{u} \dot{n} \dot{u} \dot{r} \dot{i} \dot{u} \dot{u} \dot{n} \dot{u} \dot{n} \dot{y} \div \dot{i} \dot{\delta} \dot{u} \dot{u} \dot{y} \dot{i} \dot{n} \dot{u} \dot{a} \dot{i} \dot{y} \div \dot{i} \dot{p} \div \dot{u} \dot{\delta} \dot{u} \dot{u}$
 $\dot{y} \dot{\delta} \dot{u} \dot{u} \dot{u} \dot{\delta} \dot{u} \dot{u} \dot{i} \dot{\delta} \dot{y} \dot{p} \dot{\delta} \dot{y} \dot{\delta} \dot{y} \dot{p} \dot{\delta} \dot{p} \div \dot{u} \dot{\delta} \dot{u} \dot{\delta} \dot{u} \dot{p} \dot{u} \dot{u} \dot{n} \dot{i} \dot{y} \dot{p} \dot{y} \dot{i} \dot{u}$
 $\dot{U} \dot{y} \dot{u} \dot{y} \dot{u} \div \dot{u} \dot{\delta} \dot{u} \dot{n}$

[illegible]

Íñyòbí yòńí÷

61002, м. Харків, вул. Артема, 44, тел. (057)716-41-68, (057)716-41-54

Ó í p ú û î ð ð ð í y ÷ í p ÷ ð ð ú í û ú í ø ú ð ð ý ð ú ú ð ð ú
 p ø p ÷ ù ð ù ð ù p ù ñ í y p ý í ù ð ú Ù ð ý í í í p ð ð
 p í ñ ù ý í ù ù ý ù ñ ð ý ó í ú ý ð p ý ý í ñ ý ÷ ù í í ù ð ù ð
 ú ù ý ù í 2 í Ù ý í ñ ý

© Харківський національний
технічний університет сільського
господарства імені Петра Василенка

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*DaÑôÊ ÂÑòÚ ÛÝÚáòÞÚÝ
ÑòÝóííÚÕ òÚÄïòÝÞöððò×ÚÙàÚÄ×íãÄÖ*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ключовою рисою сучасного економічного простору України є висока динаміка усіх економічних процесів, що супроводжуються коливаннями масштабів та видів діяльності підприємств, ускладненням їх економічних зв'язків, зміною попиту і цін на продукцію, потреби в основних і оборотних засобах, появою нових ринків, ослабленням регулюючого впливу держави й соціальної спрямованості. Інноваційні перетворення, в результаті яких зростають невизначеність і ризик, водночас розширюють багатоваріантність підходів до процесу забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства. Висока динаміка суспільних потреб, науково-технічного прогресу, інтенсивність конкуренції та інші чинники середовища вимагають від усіх учасників ринку активізації інноваційної діяльності. Інновації вирішують широкий спектр питань, які розраховані на якісні зміни в діяльності підприємства. Виходячи з цього, обрана тема дослідження в даній статті є особливо актуальною, оскільки недоліки в освоєнні та відборі інновацій зумовляють втрату конкурентоспроможності й відсталість вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розглядом проблем забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємств на інноваційній основі займалися зарубіжні та вітчизняні вчені. Серед них варто згадати: Й. Шумпетера, К. Ошпенлендера, П. Друкера, В. Галушку, О. Гудзинського, Г. Єрмакова, В. Онегіну, О. Олійника, П. Стецюка, М. Маліка, А. Поддєрьогіна, П. Саблука, А. Чупіса. Незважаючи на значний доробок науковців з вивчення цієї проблематики, за межами сучасних досліджень залишилися окреслення можливостей забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємств з позиції інноваційної збалансованості, що висуває принципово нові вимоги до механізму управління на підприємстві та означає простір для подальшого розгортання наукових пошуків.

Метою статті є узагальнення її характеристика відомих сучасних підходів до забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємств, визначення ролі інновацій та виявлення взаємозв'язків підвищення ефективності й конкурентоспроможності із розвитком інноваційних процесів на підприємстві, окреслення можливостей управління цими процесами у контексті інноваційної збалансованості.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах відбуваються зміни, що впливають на підходи до управління підприємством. Ці зміни відображають нову роль інновацій для забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства. Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки і характеризує можливість і ефективність адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища. Конкурентоспроможність переважно окреслюють як здатність витримати конкуренцію з аналогічними об'єктами на конкретному ринку. За переконанням Р. Фатхутдінова „система забезпечення конкурентоспроможності є методологією досягнення конкурентоспроможності кожного об'єкту” [11]. Однак для розгляду проблем забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємств такого визначення недостатньо. Адже вітчизняні підприємства часто продукують конкурентоспроможну продукцію неефективними засобами, які характеризуються високими енерго-, матеріалозатратами і трудомісткістю, низькою заробітною платою, невисокими прибутками. Більшість наших підприємств виявляються неконкурентоспроможними та неефективними.

Поняття „ефективність” невід'ємно пов'язане із поняттям „ефект”. Термін „ефект” (від лат. effectus – виконання, дія) означає результат, наслідок певних причин, дій. Так, Осовська Г.В. [8, С. 624] під ефектом вбачає „результат реалізації заходів для підвищення ефективності виробництва”. Основою сучасних економічних досліджень ефективності вважається її визначення, сформульоване представниками неокласичної економічної школи (В. Паретто, Й. Шумпетером). М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі зазначали, що ефективність характеризується співвідношенням між обсягом виробництва продукції і необхідними для її виготовлення ресурсами, тобто окреслюється як внутрішній параметр функціонування підприємства, віддзеркалюючи ефективність використання ресурсів [4]. Бухалков М.І. стверджує, що: „ефективність – це співвідношення

ефекту (результату) і витрат (ресурсів), що зумовили цей ефект” [2, С. 341]. Можна погодитись з Гросул В.А. і Аванесової Н.Е., що найбільш істотні характеристики господарської діяльності, цілісність, багатовимірність, динамічність і взаємопов’язаність її різних сторін, знаходять віддзеркалення через категорію „ефективність” [3]. Таким чином, ефективність є динамічною якісною категорією, яка пов’язана з інтенсивністю розвитку підприємства, та відображає глибинні процеси вдосконалення, що відбуваються в усіх елементах системи господарюючого суб’єкта [3]. Праці Скотт Д. Сінка базуються на виокремленні таких критеріїв ефективності діяльності підприємств, як дієвість (effectiveness), економічність (efficiency), якість (quality), прибутковість (profitability), продуктивність (productivity), якість трудового життя (quality of work life), інноваційність (innovation) [6, С. 103-107].

Нині на забезпеченість конкурентоспроможності та ефективності вітчизняних підприємств впливає шereg гальмівних чинників, серед яких відзначимо наступні: [10, С. 3]: недостатність фінансових ресурсів та інформації щодо впровадження нових технологій; низький рівень попиту на інноваційну продукцію; небажання і слабка сприйнятливність підприємств до впровадження інновацій; низький рівень інноваційного потенціалу підприємств; нестача кваліфікованого персоналу; труднощі кластеризації, кооперації та інтеграції з іншими підприємствами; нерозвинутість інституту державно-приватного партнерства тощо.

Аналітичні дані свідчать, що за останні роки (до 2014 р.) спостерігалася позитивна динаміка розміру прибутку вітчизняних підприємств в абсолютному вимірі. Так, якщо в 2013 році валовий прибуток всіх підприємств зрівняно з 2007 роком збільшився на 48,08 % [7]. Водночас, хоча динаміка прибутку мала позитивний характер, основною причиною негативних фінансових результатів діяльності підприємств в Україні у попередніх роках була недосконалість або систематична відсутність системи забезпечення конкурентоспроможності та ефективності на підґрунті освоєння інновацій. Забезпечення конкурентоспроможності та ефективності має відбуватися на інноваційній платформі, сприяти підвищенню результативності виробництва і стимулювати його розвиток. На більшості українських підприємств даному і найважливішому аспекту надається недостатня увага [1, С. 256].

Нині спостерігається стримування інноваційної діяльності підприємств. Створенням і використанням передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності, а також використанням раціоналізаторських пропозицій займалися лише 2283 підприємства, майже дві третини з них це промислові підприємства. При цьому, третина промислових підприємств, які займалися передовими технологіями, зосереджена у м. Києві, 12,8% – у Харківській, 10,1% – Дніпропетровській, 8,4% – Донецькій, 3,9% – Луганській, 3,4% – Миколаївській областях. Цікаво, що інноваційна активність у підприємств за останні п'ять років не перевищувала 7,1 %. У країнах Великої сімки кількість підприємств, які впроваджують інновації становить 70–80 % [12, С. 22]. Тобто, немає підстав для висновку щодо формування стійкої тенденції переорієнтації вітчизняних підприємств на інноваційний шлях розвитку.

Підприємства України характеризуються технологічною відсталістю від більшості інших країн за показниками економічного розвитку: 69 місце за індексом конкурентоспроможного зростання (Growth Competitiveness Index), 83 місце з 99 країн за індексом технологічного розвитку рівня (Technology Index), 52 місце з 134 – у сфері формування факторів інноваційного розвитку і 65 – за оснащеністю сучасними технологіями. Нині, враховуючи коливання курсу гривні, фінансування досліджень в Україні у 15-20 разів менше, ніж в середньому в Європейському союзі. Середній кошторис однієї НДР у 2013 році склав 233 тис. грн. (що за існуючого курсу менше, ніж, зокрема, річна стипендія одного німецького аспіранта). Частка загального обсягу фінансування НДР у ВВП становила 0,77%, у т. ч. за рахунок коштів державного бюджету лише 0,33%. Загалом основні джерела фінансування НДР в Україні розподіляються між державним бюджетом (понад 48%), бізнесом (30%) та іноземними донорами (близько 22 %) [9].

Обсяг реалізованої інноваційної продукції склав лише 3,3 % (лише 1,5 % - реалізовано за кордон). Високі місця у світових рейтингах конкурентоспроможності національних економік займають лише ті країни, видатні здобутки яких обумовленні залученням саме інноваційного чинника: Фінляндія, Велика Британія, Нідерланди, Сінгапур, Японія, США, Південна Корея, Ірландія [5, С. 246]. Інновації мають здатність швидко змінювати цілі сектори економіки та приносити величезні економічні, соціальні та фінансові зиски країнам, які створюють для них сприятливе середовище [14]. Тобто для

забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства мають переходити від поодинокого освоєння впровадження нововведень до масштабного комплексного процесу щодо генерування та впровадження інновацій, а саме, стати на шлях інноваційного розвитку.

Міжнародні експерти визначають 4 чинника низької інноваційної активності вітчизняних підприємств:

домінуюча частка традиційних галузей (металургія, вуглевидобування, енергетика, основна хімія), які не є науково інтенсивними і не формують попит на НДР;

висока інфляція, коливання курсу, високі процентні ставки не створюють сприятливого інвестиційного клімату для НДР;

існуючі інструменти підтримки інновацій (інвестиційні фонди, технопарки, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій тощо) обмежені у фінансових можливостях та не мають кваліфікованих менеджерів;

для банків більш привабливим є кредитування інших видів підприємницької діяльності (торгівельні операції, будівництво, операції з нерухомістю), відсутні стимули для підтримки НДР [15].

Керівники підприємств стримуючими чинниками, які перешкоджають їм освоювати інновації називають цінові, інформаційні, ринкові, а також домінування сильних конкурентів та невизначений попит на інноваційні товари. Досить серйозною перешкодою вважають, також, занадто високі ризики та первинні витрати на інновації. Нині, „щоб втримати конкурентоспроможну позицію, все більше підприємств розробляють нові бізнес-моделі, підкріплюючи свої нововведення стратегічним інструментарієм” [16, С. 2].

Майбутні інновації неможливо передбачити. Інноваційний підхід від повсякденної діяльності відрізняється прагненням досягти поставлених цілей та далекоглядністю, підпорядкуванням поставленої мети ідеалу саморозвитку, підбором найбільш оптимальних сценаріїв і умінням переходити від одного сценарію розвитку до наступного в найбільш сприятливий момент.

Проблема забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства зосереджена в тому, що майбутні їх параметри та успішність підприємства не визначається існуючими умовами та регламентами. Так, Hewlett-Packard отримує більшу частку прибутку на товарах, яких рік назад ще навіть не випускали. Microsoft:

Windows'95 були запущені по всьому світу за один день. Нова бізнесова реальність вимагає набагато більшої гнучкості. IT-гуру Кевін Келлі влучно відмітив: „Нині, багатство генерується за допомогою інновацій”. Інновації – це не просто питання технологій. Водночас, інноваційність стосується будь-якого аспекту діяльності підприємства – інновації в адміністративній сфері, маркетингові та фінансові інновації, інновації дизайну тощо. Тому, прагнучи забезпечити інноваційність на всіх рівнях, необхідно переглянути усі аспекти діяльності підприємства, а саме: стратегію, швидкість впровадження накопиченого досвіду і шляхи більш раціональної організації роботи підприємства.

У світі, де технології, інститути та цінності зазнають корінні зміни, інновації – це переосмислення того, що потрібно робити, і створення заново самих продуктів та послуг. В результаті успішні стратегії інноваційного розвитку стають ключем до конкурентної переваги підприємства.

„Важкі часи дають вам сміливість мислити про неймовірне”, – стверджував президент Intel Енді Гроув. Неймовірне раніше стає нині можливим. І одне відомо напевно: найважливіші вміння та відповіді завтрашнього дня не спираються на уміння і відповіді дня сьогоднішнього. Зміни відбувалися і відбуваються під дією трьох чинників: технології, інститути і цінності (інструменти, правила і норми). Успіх можуть принести здатності менеджерів поєднувати нові технології, інститути та цінності в самих незвичайних комбінаціях. Обов'язково, при забезпеченні конкурентоспроможності та ефективності підприємства, фільтрації та відборі інноваційних стратегій приймаються до уваги часові обмеження. Справа в тому, що й можливості, і загрози для підприємства, і заплановані зміни завжди мають певні часові межі. При цьому, важливо враховувати й календарний час, і тривалість інтервалів здійснення конкретних дій щодо реалізації інновацій.

Забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства на інноваційній платформі має бути зорієнтованим на цілеспрямований пошук і реалізацію ринкових можливостей інноваційного розвитку, які відкриваються перед підприємством, що забезпечує їх тривале виживання і розвиток у нестабільному ринковому середовищі відповідно до обраної місії.

Підґрунтям забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства на інноваційній платформі, слід вважати

наступні підходи: визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, виходячи з мети і завдань базисних економічних стратегій підприємства; скорочення кількості ланцюгових управлінських рівнів задля прискорення процесу „дослідження – освоєння – виробництво – збут”; мінімізація термінів розробки та імплементації інноваційних проектів з використанням принципів паралельного й інтегрального вирішення інноваційних завдань.

Висновок. Значимість прогнозування змін зовнішнього середовища, економічної ситуації при забезпеченні конкурентоспроможності та ефективності підприємства на інноваційній платформі полягає у виявленні майбутніх загроз і сприятливих можливостей, виключенні несподіванок, а також пошуку нових конкуруючих технологій, виробів чи продуктів. Крім того, саме використання такої логіки забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства на інноваційній платформі надає можливість комплексно охопити всі види ресурсного потенціалу підприємства і діяльність його інфраструктур. На більшості вітчизняних підприємств даному аспекту надається недостатня увага.

Використання запропонованого підходу щодо забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства на інноваційній платформі дозволить, спрямовуючи діяльність підприємства в напрямі стратегічно визначеної моделі інноваційного розвитку, систематизувати інноваційні перетворення, організувати раціональну взаємодію всіх внутрішніх елементів системи, здійснювати контроль за інноваціями на підприємствах впродовж всього їх життєвого циклу, забезпечуючи конкурентоспроможність товарів та послуг, надання споживачам продукції (товарів, послуг) з новими показниками високої ефективності та якості, зростання обсягів реалізації продукції.

Література.

1.Афанасьєв М.В. Економіка підприємства: Навчально-методичний посібник для самост. вивчення дисципліни / За редакцією проф. М.В. Афанасьєва. – Х.: ВД „ІНЖЕК”, 2005. – 410 с.

2.Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: Учебник. / М.И. Бухалков. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 400 с.

3.Гросул В.А. Концепція стейкхолдерів в системі оцінки ефективності функціонування підприємства [Електронний ресурс] / В.А. Гросул, Н.Е. Авансова. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VZhDU/2010_2/46.pdf.

4.Дарміць Р.З. Взаємозв'язок результативності та економічної ефективності в системі менеджменту підприємства [Електронний ресурс] / Р.З. Дарміць, Н.О. Вацник. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/20_12/153_Dar.pdf.

5.Івченко В. Становлення та розвиток національної інноваційної системи України як передумови побудови конкурентноспроможної економіки держави / В.Івченко // Стратегія розвитку України. – 2007. – № 1/2. – С. 246–252.

6.Олексюк О.І. Прибутковість в управлінні результативністю діяльності сучасних компаній / О.І. Олексюк, Н.І. Дзюбенко // Фінанси України. – 2006. – № 12. – С. 101-112.

7.Осауленко О.Г. Україна у цифрах 2013: Статистичний збірник / Під ред. О.Г. Осауленка. - К.: Державна служба статистики України, 2014. – 250с.

8.Осовська Г.В. Менеджмент організацій [Текст]: Навч. посіб. / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: Кондор, 2007. – 676 с.

9.Статистичний збірник "Наукова та інноваційна діяльність в Україні". – К.: Державна служба статистики України. – 2013. – 312 с.

10. Трефилова І.Н. Развитие потенциала малого предпринимательства в условиях модернизации хозяйственной системы: автореф. ... канд. экон. наук: 08.00.05. / И.Н. Трефилова – СПб, 2012 – С. 3.

11. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: Учебное пособие / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Издательство “Эксмо”, 2004. – С. 201-202.

12. Шнишко О. Інноваційне становище України: проблеми та перспективи / О. Шнишко // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 2. – С. 22–24.

13. Якимчук Т.В. Соціально-економічна ефективність підприємства та її значення в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Т.В. Якимчук – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2011_2_2/41.pdf.

14. EUROPE 2020 TARGETS: RESEARCH AND DEVELOPMENT [Електронний ресурс] / – Режим доступу : http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/15_research_development.pdf

15. European Inventory of Research and Innovation Policy Measure [Електронний ресурс] / – Режим доступу : http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/count_

16. Jay L. Abraham MetaMorphic Innovation: a Power Tool for Breakthrough Performance [Електронний ресурс] / Jay L. Abraham, Daniel J. Knight // Strategy & Leadership. – 2000 – V. 28 – Режим доступу : http://www.ergen.gr/files/Metamorphic_Innovation.pdf

Ð ñ ã Â Á Ý û ø ú ú û í í ö û ñ û ð í î ð ö ù ÷ ù ù ÷ ý ð ù ý ù ð ð ý ù ù ð ó ù ð ý ý í ð ð ÷ ý ð í ú ù ð ý ù ñ ý ð ù ð ý

Здійснено узагальнення й характеристику відомих сучасних підходів до забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємств. Обґрунтовано важливість та роль інновацій. Виявлено взаємозв'язки підвищення конкурентоспроможності й ефективності із розвитком інноваційних процесів на підприємстві. Окреслено можливості управління цими процесами у контексті інноваційної збалансованості. Запропоновані підходи дозволять систематизувати інноваційні перетворення, організувати раціональну взаємодію усіх внутрішніх елементів системи, забезпечити конкурентоспроможність й високу ефективність підприємства та якість продукції.

× ø ù í þ ø ù ñ ñ ò в а ц і ї, конкурентоспроможність, ефективність, забезпечення, підприємство.

Ð ñ ã Ò Ò Ý û ø ð ú ú û í í ï ð ö û î ð ð ù ð ð ú ð ö ÷ ù ù ÷ ý ð ù ý ù ð ð ý ù ù ð ó ù ð ý ý í ð ð ÷ ý ð í ú ù ð ý ù ñ ý ð ù ð ý

Осуществлено обобщение и характеристика известных современных подходов к обеспечению конкурентоспособности и эффективности предприятий. Обоснована важность и роль инноваций. Виявлено взаимосвязи повышения конкурентоспособности и эффективности с развитием инновационных процессов на предприятии. Определены возможности управления этими процессами в контексте инновационной сбалансированности. Предложенные подходы позволят систематизировать инновационные преобразования, организовать рациональное взаимодействие всех внутренних элементов системы, обеспечить конкурентоспособность и высокую эффективность предприятия и качество продукции.

× ø ð í ð þ ø ù ñ ñ ò в а ц і ї, конкурентоспособность, эффективность, обеспечение, предприятие.

* X G J 2 O H Q D (5 R Ø I K H , Ø I Q R Y D W L R Ø V X W R W K H & R P S H W L W L Y H I Q H M V Q Ø Q V R I U S U L V H

Synthesis and characterization of famous contemporary approaches to competitiveness and efficiency of enterprises have been done. The importance and role of innovation have been substantiated. Relationship between competitiveness and efficiency of the development of innovative processes in the enterprise has been discovered. The possibilities of management of these processes in the context of innovation balance were offered. The proposed approach will systematize the innovation convert, organize the rational interaction of all internal elements of the system to ensure high efficiency and competitiveness of enterprises and quality products.

. H I Z R U Ø V M i o n , competitiveness, efficiency, providing, enterprise.

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

×Ůā×íøÑíÄ ĨÑòŮ ÑŮāòŮß
âíŸ×ÄĭßøŮ ŮíāŮŮíøēŵ íðŸíŸŵŌ àŮÄĭòŸßōßòß
ÄŮĭ ĭ ÑŮ×āāíÄĭĭ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Недосконалість системи управління породжує низку проблем, що безпосередньо впливають як на діяльність в цілому аграрного сектора, так і окремо взятого господарюючого суб'єкта. Результати діяльності підприємства в умовах ринкової невизначеності все більшою мірою залежать від системи управління, оскільки правильно налагоджена система управління дозволяє господарюючим суб'єктам отримувати позитивні фінансові результати та бути більш стійкими до впливу зовнішніх факторів.

Сільське господарство є однією із провідних галузей економіки країни, основне завдання якої полягає у забезпеченні населення якісним, безпечним і доступним продовольством. Тому і держава, і господарюючі суб'єкти є зацікавленими у результативності сільськогосподарського виробництва.

З теоретичної точки зору прибуток виступає як об'єкт та інструмент управління, в якому поєднуються інтереси всіх суб'єктів економічної діяльності. Він є джерелом фінансових ресурсів суб'єктів господарювання і держави. Як важливий показник оцінки фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання, його фінансового стану і перспектив розвитку прибуток є показником ефективності функціонування підприємства. Він також значно впливає на величину фінансових ресурсів держави, а тому характеризує економічні та соціальні процеси, рівень фінансового забезпечення суспільного виробництва, темпи нагромадження.

У законодавчому порядку визначено, що суб'єкти господарювання здійснюють свою діяльність з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Оскільки саме прибуток є тим кінцевим результатом, який забезпечує подальшу роботу і сприяє успішному розвитку господарюючих суб'єктів.

В ринкових умовах підприємство повинно прагнути до того обсягу прибутку, що дозволяв би йому не тільки міцно утримувати свої позиції на ринку, але і забезпечувати динамічний розвиток його виробництва в умовах конкуренції, що в кінцевому підсумку потребує від керівництва підприємства мати довгострокову стратегію щодо управління прибутком.

Таким чином, обрана система управління на підприємстві безпосередньо впливає на результати господарювання, і як наслідок визначає порядок розподілу прибутку, що у майбутньому зможе забезпечувати отримання стабільних та високих фінансових результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вперше термін «прибуток» зустрічається в працях мислителів Стародавньої Індії та Риму, і з того часу дана економічна категорія постійно привертає до себе увагу дослідників. В кінці ХХ століття вітчизняна економічна теорія трактувала прибуток як дохід, отриманий від надання капіталу у позику. Так, М.І. Туган-Барановський вважав, що приріст вартості капіталу складає те, що зветься прибутком або відсотком на капітал [1]. Сучасне тлумачення поняття прибутку перекаликається з основними ідеями наукових шкіл політичної економії. Прибуток – це плата за підприємницьку діяльність, ризик за новаторство в управлінні та, зрештою, дохід від використання різних факторів виробництва.

В економічній літературі здебільшого прибуток розглядають як частину чистого доходу, що залишається після вирахування загальної величини витрат із загального розміру доходів. А тому не слід ототожнювати прибуток із чистим доходом, оскільки прибуток – це частина категоріального апарату мікроекономіки, а чистий дохід є самостійною категорією макроекономіки. Досить слушною є позиція Л.Ю. Кучер, яка зазначає, що економічна діяльність підприємства може бути дохідною, та, в кінцевому підсумку, збитковою, а тому ототожнювати доходність і прибутковість є недоцільним [2]. Дану позицію підтримує В.Я. Плаксієнко, який вважає, що «забезпечення прибутковості виробництва є значно складнішим завданням, ніж підвищення доходності, оскільки прибутковість залежить від рівня доходів (чисельник) і рівня витрат (знаменник)» [3].

Цілком можна погодитися з С.Б. Шипіною, яка найбільш вдало, на нашу думку, визначає прибуток як складову фінансового результату, що визначається за певний період як у цілому по підприємству, так і за окремими видами діяльності, як різниця між доходами та витратами

[4]. Академік Дем'яненко М. Я., в свою чергу, вважає, що прибуток є синтетичним показником, а тому дає можливість: оцінити ефективність діяльності; визначити величину бази для оподаткування; прийняти рішення, пов'язані з вкладенням коштів у підприємство; досягти мети власників-акціонерів [5].

Досить складно однозначно дати відповідь на питання, а які показники впливають на прибутковість підприємства? З цього приводу багато було висловлено думок, проте й на сьогоднішній день дане питання залишається відкритим.

Взаємозв'язок прибутковості сільськогосподарських підприємств з фондозабезпеченістю виробництва, продуктивністю й оплатою праці, соціальними відрахуваннями та матеріальними витратами вивчав О.М. Лабенко. У ході дослідження було встановлено, що найбільший вплив на рівень прибутку мають фондозабезпеченість, продуктивність праці та матеріальні витрати. Причому, чим вищий рівень фондозабезпеченості та продуктивності праці й менше значення матеріальних витрат, тим вищий рівень прибутку підприємства [6].

На думку інших дослідників, сума прибутку підприємства залежить від обсягу виробництва і реалізації продукції, собівартості, середніх реалізаційних цін та ефективності виробничо-господарської діяльності господарюючого суб'єкта [7-8].

Наприклад, Бабицька О.О. вважає, що ефективність управління фінансовим результатом у цілому по підприємству залежить від таких показників, як загальний коефіцієнт ліквідності (покриття), фінансової незалежності (автономії, платоспроможності), коефіцієнт оборотності оборотних активів, операційний леверидж та частка ринку. І тому пропонує визначати ефективність управління прибутком сільськогосподарського підприємства шляхом співвідношення добутку чистого прибутку та інтегрального показника фінансово-економічної стійкості звітного періоду до базисного [9].

Мета статті полягає в обґрунтуванні підходів, які будуть впливати на прийняття рішень щодо подальшого управління прибутком.

Виклад основного матеріалу. Сільське господарство, на відміну від інших галузей народного господарства, пов'язане з певними ризиками, що справляють значний вплив на отримання прибутку. Так, в сільськогосподарських підприємствах отримання прибутку залежить від специфічних характеристик галузі оскільки

процес виробництва тісно пов'язаний з біологічними особливостями рослин і тварин, погодними умовами, що впливають врешті-решт на кінцеві результати господарювання. Тому в основі формування прибутку лежить взаємодія економічних і природних факторів.

Хоча окрім природних факторів та ринкової невизначеності, а також політичної, демографічної, соціальної, науково-технічної та інших складових макросередовища, які підприємство не в змозі змінити, великий вплив на отримання прибутку мають саме внутрішні фактори, які безпосередньо залежать від системи управління.

На жаль, не в повній мірі господарюючі суб'єкти усвідомлюють значення управління, але саме воно дає змогу виявити і розвинути ринкові переваги, що є ключовими в конкурентній боротьбі і налагодженні правильних взаємовідносин з конкурентами, саме управління розкриває зміст перспективних напрямів діяльності, завдяки чому працівники підприємства знають, як і куди спрямовувати свої зусилля і врешті-решт, саме управління сприяє формуванню здорового мікроклімату на підприємстві, що дозволяє кожному співробітнику почуватися комфортно у колективі і самовіддано працювати на благо підприємства.

Управління прибутком це лише одна із складових системи управління підприємства, яку можна вважати узагальнюючою, оскільки прибуток є результативним показником, що безпосередньо залежить від зміни абсолютних величин інших фінансових показників господарської діяльності суб'єкта господарювання – доходів та витрат.

Суть прибутку як економічної категорії полягає у функціях, які він виконує. З огляду на теоретичні знання та практичний досвід визначено такі функції: нагромадження, стимулювання, розподіл, стимулювання ризику та виправлення помилок. І якщо перші три функції можна назвати «класичними», то дві останні пов'язують з діяльністю господарюючих суб'єктів у ринковому середовищі.

У сучасній економічній науці розглядають три різних види прибутку: бухгалтерський, економічний та податковий. Економічний прибуток – це величина фінансового результату, який може бути одержаний за умови найбільш ефективного використання коштів. Податковий прибуток – це деяка умовна величина, яка розраховується відповідно до правил, передбачених податковим законодавством, і призначена для визначення об'єкта оподаткування. А бухгалтерський прибуток характеризує рівень господарювання підприємств, і виступає джерелом фінансування виробничо-технічного та

соціального розвитку господарюючого суб'єкта, джерелом доходів державного бюджету [10].

Види прибутку розрізняють, виходячи з видів обліку. Так, бухгалтерський і податковий обліки відображають результати діяльності в минулому за відповідний звітний період і передбачають складання форм фінансової та податкової звітності для аналізу діяльності підприємства і його фінансового стану, а також для розрахунку податку на прибуток та інших видів податків.

Натомість управлінський облік орієнтований на майбутнє і його призначення полягає в тому, щоб допомагати менеджерам підприємств розробляти плани щодо вирішення питань економічного характеру. Отже, дані управлінського обліку, в першу чергу, потрібні керівництву та менеджерам для управління підприємством, що дозволяє: розробляти короткострокові та довгострокові плани, прогнози бюджету; приймати рішення щодо ціноутворення та каналів реалізації продукції; проводити оцінку та контроль діяльності підприємства; розподіляти ресурси; проводити пошук шляхів економії витрат і підвищення конкурентоспроможності підприємства; оцінювати діяльність підрозділів. Проте без даних бухгалтерського та податкового обліку не можна приймати правильних управлінських рішень відносно подальшої роботи підприємства, що будуть спрямовані на отримання прибутку.

Варто зазначити, що прибуток також віддзеркалює ступінь кінцевої економічної ефективності використання ресурсів та успішності управління, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції повністю відшкодовує витрати на її виробництво та реалізацію й одержує прибуток як головне джерело відтворення і матеріального стимулювання персоналу. З цих позицій доцільно виділити серед показників, що впливають на прибутковість показники, що характеризують ефективність використання основних ресурсів господарюючих суб'єктів, а саме: земельних, трудових та матеріальних [11].

Проте, отримання прибутку слід пов'язувати не стільки з наявністю та ефективним використанням ресурсів, капіталу і праці, скільки з існуючою системою управління на підприємстві. Важливе значення при цьому мають функції управління: планування, передбачає оптимальний розподіл ресурсів для досягнення поставлених цілей у майбутньому; організація, передбачає узгодження всіх процесів пов'язаних з виробництвом і збутом продукції; контроль,

передбачає виявлення відхилень та розробку пропозицій по усуненню виявлених порушень; мотивація, передбачає стимулювання працівників до здійснення ефективної діяльності, спрямованої на досягнення цілей підприємства, основною з яких і є отримання максимально можливого прибутку.

Одним із основних елементів системи управління підприємством, спрямованого на отримання прибутку є бюджетування, суть якого полягає у визначенні обсягу і складу витрат, пов'язаних з діяльністю окремих підрозділів підприємства та забезпечення покриття цих витрат ресурсами підприємства. На підприємстві доцільно складати такі бюджети: генеральний (зведений) бюджет, операційний бюджет, фінансовий бюджет, бюджет продажу, бюджет виробництва, бюджет витрат, бюджет собівартості виробленої та реалізованої сільськогосподарської продукції, бюджетний звіт про фінансові результати, бюджет грошових коштів, бюджетний баланс.

Бюджетні балансові коефіцієнти визначають співвідношення між окремими статтями балансу підприємства, що дає можливість порівняти їх у динаміці і з нормативними значеннями. Серед коефіцієнтів що найбільш повно відображають поточний фінансовий стан підприємства є: коефіцієнт робочого капіталу, коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт проміжного покриття, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт боргу, співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт власного капіталу, коефіцієнт неліквідних активів.

Застосування бюджетування на сільськогосподарських підприємствах визначає технологію планування, обліку, контролю й аналізу фінансових, інформаційних і матеріальних потоків, а також отриманих результатів. Бюджетування передбачає залучення до процесу планування кінцевого фінансового результату фахівців усіх структурних підрозділів підприємства, оскільки охоплює всі функціональні сфери діяльності господарюючого суб'єкта: виробництво, закупівлю, маркетинг, управління персоналом, контроль якості тощо. Отже, основна мета бюджетування – це визначення точних планових цифр і орієнтирів, тобто розробка плану щодо подальшої роботи підприємства.

Слід відмітити, що управління передбачає вирішення широкого кола завдань, пов'язаних із організацією і розвитком господарюючого суб'єкта. До основних з них слід віднести: розробку та обґрунтування

планів на довгострокову перспективу з узгодженням поточного і оперативного управління та доведенням його до рівня щоденних функцій виконавців і всього персоналу підприємства; узгодження роботи всіх підрозділів підприємства і контроль за виконанням поставлених завдань перед ними; покращення професійного рівня працівників і регулювання чисельності працюючих та ін.

Основними елементами планування при цьому повинні бути: SWOT-аналіз і фінансовий аналіз, які слід проводити паралельно і результати яких дають повне уявлення про стан та перспективи підприємства. Зміст SWOT-аналізу полягає в розділенні чинників і явищ на чотири категорії: сильних і слабких сторін підприємства (внутрішнє середовище), а також можливостей, що відкриваються для нього та загроз, пов'язаних з його діяльністю (зовнішнє середовище). Так, сильні і слабкі сторони підприємства можуть бути виділені і проаналізовані шляхом вивчення тенденцій зміни показників господарської діяльності, оцінки ресурсів і можливостей розвитку. При цьому основним показником виробництва минулих років зазвичай і є прибуток, який використовують в якості прогнозової величини. Наприклад, річний приріст прибутку є ознакою того, що підприємство має певні переваги, в той час як поступове зниження прибутку вказує на наявність у підприємства проблем. Всі переваги і проблеми повинні бути оцінені для визначення їх загальної важливості для підприємства.

Результатом раціонального SWOT-аналізу, повинні з'явитися ефективні рішення, що дозволять правильно зорієнтувати підприємство, обрати відповідну тактику і стратегію.

В основі фінансового аналізу лежить поєднання знань з економічної теорії, бухгалтерського обліку, економіки, фінансів, що спрямовані на вилучення конкретної інформації, її обробки, узагальнення та висновків. Зміст фінансового аналізу полягає у можливості оцінити фінансовий стан підприємства, зміни у структурі активів і пасивів, у розрахунках з дебіторами і кредиторами, і відпрацювати достовірні припущення і заходи для поліпшення фінансових умов діяльності підприємства. Результатом фінансового аналізу є не тільки те, щоб встановити й оцінити рівень фінансового стану підприємства, виявити основні закономірності його розвитку, а й те, щоб розробити обґрунтовані рішення фінансової стратегії на майбутнє, що дозволить отримувати високі фінансові результати.

Фінансовий аналіз доречно проводити за такими напрямками: факторний аналіз із застосуванням методу ланцюгових підстановок; структурний аналіз активів і пасивів та розрахунок балансових пропозицій; аналіз поточного фінансового стану підприємства; експрес-аналіз фінансового стану підприємства; аналіз рентабельності.

Можна говорити, що підприємство є платоспроможним та має стійкі позиції на конкурентному ринку лише тоді, коли воно є прибутковим. Іншими словами, прибуток є запорукою інвестиційної привабливості, оскільки саме прибуткові підприємства створюють додану вартість, а це означає, що інвестори вкладатимуть кошти в рентабельну галузь та, зрештою, будуть отримувати дохід.

Висновки. Таким чином, новизною даного дослідження можна вважати новий підхід щодо управління прибутком, в основі якого покладено глибокий аналіз господарської діяльності підприємства та існуючої системи управління.

Підводячи підсумок всьому вище викладеному, доцільно зазначити, що величина прибутку сільськогосподарських підприємств залежить від внутрішніх і зовнішніх чинників, причому значний вплив справляють внутрішні, серед яких чільне місце займає система управління на підприємстві. Для того щоб приймати рішення щодо подальшого управління прибутком, слід застосовувати бюджетування, проводити глибокий фінансовий аналіз при одночасному визначенні сильних і слабких сторін, можливостей і загроз господарюючого суб'єкта для прийняття зважених рішень, що передбачають розвиток підприємства. Проте документи бухгалтерської звітності не в повній мірі містять необхідну інформацію і тим самим ускладнюють проведення глибокого фінансового аналізу. Тому подальші дослідження потрібно проводити в напрямі накопичення і систематизації статистичних даних, що характеризують ступінь впливу визначених факторів на величину прибутку.

Література.

1. Туган-Барановський М.І. Політична економія: Курс популярний / М.І. Туган-Барановський – К.: Наукова думка. – 1994. – 261 с.
2. Кучер А.Ю. Науково-теоретичні підходи до інтерпретації дефініції «прибутковість» / А.Ю. Кучер // Вісник ХНТУСГ: Серія «Економічні науки». Вип. 99. – Х.: ХНТУСГ, 2010. – С. 49–56.
3. Плаксієнко В.Я. Прибутковість виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах / В.Я. Плаксієнко // Вісник ХНАУ: Серія «Економічні науки». – Х., 2011. – № 8 – С. 9–15.
4. Шипіна С.Б. Сутність поняття «фінансові результати» як об'єкта бухгалтерського обліку / С.Б. Шипіна // Вісник Житомирського державного

технологічного університету. Серія «Економічні науки». – Житомир, 2012. – № 1 (59). – С. 229–232.

5. Дем'яненко М.Я. Фінансові чинники формування доходів у сільському господарстві / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 18–20.

6. Лабенко О.М. Визначення основних факторів формування прибутку сільськогосподарських підприємств / О.М. Лабенко // Економіка АПК. – 2007. – № 7. – С. 112–114.

7. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: Монографія / Г.О. Партин. – К.: УБС НБУ, 2008. – 219 с.

8. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. / Г.В. Савицька – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668 с.

9. Бабицька О.О. Ефективність управління прибутком сільськогосподарських підприємств / О.О. Бабицька // Облік і фінанси. – 2013. – № 2 (60). – С. 118–122.

10. Непочатенко О.О. Економічний зміст поняття «прибуток» підприємств / О.О. Непочатенко, О.Г. Рудь // Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету Вип. 64. Ч. 2: Економіка. – Умань: УДАУ, 2007. – С. 256–260.

11. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.

$\times \hat{u} \div \acute{\imath} \sigma \tilde{\imath} \acute{\imath} \quad \grave{\alpha} \grave{u} \acute{y} \acute{\imath} \sigma \acute{u} \acute{u} \quad \grave{u} \acute{y} \grave{\delta} \acute{\imath} \acute{y} \div \grave{u} \grave{u} \quad p \tilde{n} \acute{o} \acute{y} \acute{p} \quad \neq \grave{\omega} \grave{\delta} \grave{u} \acute{p} \acute{y} \acute{u}$
 $\grave{u} \quad \tilde{n} \grave{u} \acute{y} \grave{\delta} \quad \grave{u} \acute{p} \acute{y} \acute{\imath}$

Узагальнено сутність управління та визначено фактори, які безпосередньо впливають на величину прибутку і від яких залежить вибір системи управління прибутком. Зокрема, розглянуто види прибутку, які розрізняють виходячи з видів обліку. З ціллю більш ефективного управління прибутком сільськогосподарських підприємств запропоновано комплекс заходів що передбачають аналіз ефективності використання основних ресурсів господарюючих суб'єктів, застосування бюджетування, проведення глибокого фінансового аналізу при одночасному визначенні сильних і слабких сторін та можливостей і загроз господарюючого суб'єкта для прийняття зважених рішень, що спрямовані на розвиток підприємства.

$\times \sigma \quad \acute{u} \acute{\imath} \quad p \sigma \tilde{\imath} \acute{\imath} \acute{y} \acute{u} \acute{t} \acute{o} \acute{k}$, управління, ефективність, управління прибутком, бюджетування, фінансовий аналіз, SWOT-аналіз.

$\times \hat{u} \div \acute{\imath} \sigma \tilde{\imath} \acute{\imath} \quad \grave{\alpha} \grave{u} \acute{y} \acute{\imath} \sigma \grave{o} \acute{u} \grave{\delta} \grave{o} \quad \grave{u} \acute{y} \grave{\delta} \acute{\imath} \sigma \quad p \grave{o} \sigma \acute{p} \div \grave{u} \acute{u} \grave{o} \acute{o} \acute{p} \acute{y} \acute{u}$
 $\grave{u} \acute{y} \grave{o} \tilde{n} \grave{u} \acute{y} \grave{\delta} \quad \acute{y} \grave{\delta} \grave{o}$

Обобщено суть управления и определены факторы, которые непосредственно влияют на величину прибыли и от которых зависит выбор системы управления прибылью. Отдельно рассмотрены виды прибыли, которые различают, исходя из видов учета. С целью более эффективного управления прибылью сельскохозяйственных предприятий предложено комплекс мероприятий которые предусматривают анализ

эффективности использования основных ресурсов хозяйствующих субъектов, применения бюджетирования, проведения глубокого финансового анализа при одновременном определении сильных и слабых сторон а также возможностей и угроз хозяйствующего субъекта для принятия взвешенных решений направленных на развитие предприятия.

прибыль, управление, эффективность, управление прибылью, бюджетирование, финансовый анализ, SWOT-анализ.

.RVKNDQGGBURILW 0DQDJHPPHQW DW \$JULFXOV

The context of management has been generalized and factors, which inseparably influence on profit and choice of profit system management, have been determined. The types of profit depend on types of accounting have been investigated. The complex of actions, which based on the analysis of economic efficiency of resources use, budgeting, deep financial analysis with simultaneous determination of strong, and weak sides, possibilities and threats of risks for economic adgents, has been proposed for most rational decisions with the aim of more effective agricultural enterprises profit management and enterprise development.

.HIZRUPGIV management, efficiency, profit management, budgeting, financial analysis, SWOT-analysis.

UDC 620.92:338

BIOFUEL USAGE PROMOTION IN THE EUROPEAN UNION: EXPERIENCE FOR UKRAINE

.5\$6125876. <2 ' 2&725 268, (1&(6 (&2120, &6
352)(6625 + \$5.293(752 9\$6, /(1.21\$7, 21\$7/(&+1, &\$/
81, 9(56, 7< \$)5, &8/785(
6.8'/\$56., -\$&(. '5, 1n : \$56\$:81, 9(56, 72) /,)(
68, (1&(6 6** : 32/\$1'
= \$, . \$6 Ū 7+(6(1, 25/(&785(5. + \$5.293(752
9\$6, /(1.21\$7, 21\$7/(&+1, &\$81, 9(56, 7< \$)5, &8/785(

The statement of the problem. The biofuels production and its relation with the energy security within the global economy and within the economy of Ukraine are in the spotlight of many researchers. The structure of energy resources that exists in Ukraine currently is threatening for the energy and national security. Only 53 % of energy consumption needs are provided by from national sources; whilst Ukraine has to import 75 % of the required volume of natural gas and 85 % crude oil and petroleum products. In such circumstances, the search for alternative sources of

energy supply of the country is of particular importance and relevance.

The analysis of recent researches and publications In Ukraine, Antonjuk P.A. [5], Boltyanska N.I. [6], Golub G.A. [7], Goncharuk T.V. [8], Kolyadenko S.V. [14], Skoruk O.P. [19], Sokhatska A.M. [20] and many other have devoted their scientific researches to the problem of the biofuels market development.

In Polish literature problems of bio-fuel sector in Poland devoted to research of A. Kupczyk, E. Klimiuk, A. Szeptycki, A. Roshkovski and others.

The problems of increasing the efficiency of the use of alternative fuels, including fuels of vegetable origin, examined the scientists, including Dubrovin A.V. [9], Cherevko G. [21], T.K. Dobek, G. Klosowski and others.

G.M. Kaletnik [10-12] and Mesel-Veseljak V.J. [15-17] highlighted the main stages of formation and development prospects of the scope of the biofuels market; he made a significant contribution to the investigation of this problem. In Polish literature significant contribution to the state of knowledge about the market for biofuels made A. Kupczyk [1-4]. However, despite the significant number of publications on this issue, the acuity of the polemics is not reduced. In addition, the need to continue the search for alternative energy sources makes it necessary to study further this topic.

The formulation of the articles purposes. The choosing of the theme and the purpose of this study has been caused by the relevance of the tasks set, and the need for further research to determine the first steps to develop the comprehensive and incentive program of the biofuels market development which will make it impossible to further degradation of agricultural landscapes and soils in Ukraine. The purpose of this article is to study trends in the development of the biofuels market in Ukraine, as well as the definition of state regulation of the production of biofuels in the volume that is safe for the food situation in the country.

The presentation of the basic material of the research. It is known that the main types of biofuels are ethanol and biodiesel. Their production in the world is constantly increasing. According to the International Energy Agency estimates the production of biofuels in the world will continue to increase annually by about 7 %. Ethanol is used in vehicles in admixture with gasoline.

In the US today, 20 % of the implemented gasoline have an admixture of ethanol. United States and Brazil are the leading producers of ethanol in the world. Each of these countries produces 45 % of world

production of ethanol. The remaining 10 % of ethanol produced Venezuela, Colombia, Argentina, Thailand, India, Japan and Canada.

In Brazil, ethanol production is used mainly sugarcane and soybeans; in the USF, using corn, - in this country it is the cheapest in the world, as well as sorghum, soybean and sunflower. In India ethanol is produced from sugar cane, and in China, it is produced from corn and wheat [14].

Europe is a major producer of biodiesel. In the west of the continent its producers are Germany and France, and in the east - the Czech Republic and Poland. In these countries, as a feedstock for biodiesel production are mainly used rape oil, as well as sunflower oil, fish oil, waste from the food industry and the timber industry. In the future, the European Union plans to produce biodiesel from imported raw materials such as soybeans and palm oil.

The natural result of this trend has become the reduction of growth in supply of food grains and other crops. It should be noted that the increase in biofuels production from grains and oil crops, which resulted in reducing the supply of food, some researchers call among the main factors of aggravation of the global food crisis.

According to media reports in the closed report of the World Bank approved that increasing of food prices by 75 % was due to the use of food for biofuels. At the same time, the USDA believes that this factor affects only the price increase by 3 % [12]. There is an opinion that a comparison of these figures clearly shows the tendentiousness of American agrarians, who are interested in the development of biofuels production, which brings significant profits.

The facts show that the production of biofuels in the global agricultural sector continues to grow. According to experts the reason is that this area, which is supported and subsidized by many governments have absorbed large investments and generated the caste of people who are financially interested in its development. Not only the heads of major corporations belong to this caste, but also the sufficiently wide layer of agricultural producers. The observers note, that the income of the farmers who grow corn in the United States (mainly those who grow corn) have doubled or tripled due to increased demand from biofuels producers, which precipitously develops.

At first glance, the removal of food resources does not look too great. For example, according to some sources on the production of biofuels spent about one hundred million tons of grain, while its global production exceeds two thousand million tons [18]. However, even this

makes significant impact on the world prices. In addition to this should be taken into account the fact that the increase of food prices has a negative impact on the residents of the poorest countries. For example to fill the tank midsize car, it is necessary the amount of biofuels for the production of which is necessary to use the amount of corn that is needed to power the average African for a year.

Despite the warnings associated with the high price of biofuels, there are plans to increase its production. The aggravation of the energy problem in the world makes humanity move to the closed cycle of exchanging of consumption and playback of energy. The highest compliance with this cycle has the use of renewable energy, for example the use of bioethanol, biodiesel and biogas. The directives of the European Commission suggest the increasing in the production of alternative fuels by 20 % until 2020 [14].

Currently, the European Union has developed science-based strategy for development of biofuels production, which takes into account the possibility of overuse this type of fuel. This strategy foresees the allocation of land for the production of energy resources in the way that does not cause harm to the environment and does not create problems in the food supply.

The concept envisages the production of three generations of biofuels. The first generation biofuels produced from energy crops and biomass; the second generation biofuels produced from lignino-cellulosic fibers and the third generation biofuels - from algae.

Ukrainian science has substantial achievements, while Ukrainian agriculture occupies a strong position in the production of raw materials for biofuels. According to many researchers Ukraine has all the natural and economic conditions for the production and realization of biofuels, - land resources, as well as scientific, technical and personnel potential; there is also a legal framework for the development of the biofuels market. Currently in Ukraine there are about ninety distilleries, domestic demand for alcohol for the manufacture of alcoholic beverages completely satisfied. It should be noted that the distilleries in Ukraine work only by 30 % of their total power. At the same time, the reconstruction for the production of bioethanol takes place only at eleven factories; the total capacity of these plants is about thirty thousand tons [20]. The power of the oil and fat factories in Ukraine makes it possible to for the processing of seven and a half million tons of oilseeds seeds. The existing idle facilities of the alcohol, sugar and yeast factories and workshops in conjunction with the science-based and well-built public policy of the biofuels production development

could turn Ukraine into one of the most important producers of biofuels. Domestic bioethanol market can reach 800-1200 thousand tons per year if it will replace 10-15 % of the gasoline consumed in Ukraine, and 623,000 tons of biodiesel per year [14].

It is planned that by 2020 the level of the use of biofuels in Ukraine will reach twenty percent of the total fuel consumption in the country. Such plans are regarded as too ambitious, because now even in the US share of biofuels in the energy balance of the country is only two percent.

At the same time in the countries of the European Union takes place an important task of phased development of second-generation biofuels made of lignin-cellulosic biomass of innovative materials by use of innovative technologies. Should use the European experience of using agricultural wastes (straw, manure grass, etc.); wood wastes (sawdust, bark, wood chips); fast-growing trees and shrubs (willow, poplar), as well as the fractions of industrial and municipal waste, which contain fiber, for the production of fuel. It is also necessary to take advantages of the biomass, such as the availability, the low cost, and the plurality of processing paths to the final energy products (from burning to use anaerobic bacteria).

At the same time it should be provided the decrease of the intensity of soil erosion and the degradation of agricultural termination of landscapes and soils. Increasing the production of biofuels should not be at the cost of extensive devastation of land; it should occur through the use of innovative schemes and technologies that are both competitive and permanent.

It is known that in the early stages of the new branch formation the favorable conditions that have been created artificially are indispensable. During the formation of alternative energy developed countries make extensive use of budget support, and the tax, administrative and other measures which are aimed at creating a deliberate protectionism in import.

State stimulates the production of biofuels through subsidies, tax incentives and credits. Only in the last decade in the US farmers who grow soybeans for processing into biofuels (biodiesel), received grants totaling seven and a half million dollars. The state actively funding research and development in this area.

European governments stimulate biofuels production using a variety of fiscal measures, primarily budgetary. For example, the tax exemptions of this type are provided in Germany, France, Belgium and Netherlands.

Tax support of the «new energy» in the European Union consists of tax incentives for the purchase and installation of the necessary equipment; the exemption of biofuels from taxes and excise duties, as well as the

subsidization of prices and tariffs for «green energy». In Sweden, homeowners receive state grants for refusing to of heating with oil products; currently, these subsidies get 250,000 of 3.8 million households [20]. Since 2010, the European Union recommended level of taxation of motor fuels per 1000 liters is: 412 EUR for gasoline; 330 EUR for diesel and kerosene; 125 euros for a gas. While for the bioethanol, biodiesel and biogas these taxes do not apply.

In some countries, the use of biofuels gives the right to government subsidies (Belgium, France, Sweden, and Italy), discounts on VAT (Austria, Netherlands) and discounts on the other taxes (Austria, Belgium, France, Netherlands, Sweden, Greece, and Italy). In Austria, Belgium, Denmark, Finland, France, Sweden, Greece and Italy using of biofuels gives benefits at gas stations, parking and during the movement of vehicles. In some countries (France and Austria) set binding norms of biofuels additives to conventional fuels.

According to experts from the Commission of the European Union the share of biofuels now is completely dependent on tax exemptions.

It seems clear that in Ukraine, too, must turn to the European experience of promoting the use of biofuels; thus it is possible to use the schemes that have been already developed and tried. The introduction of new alternative energy sources can not be realized without significant state support.

Important is the fact that, despite the energy dependence from the import of sources, the European Union seeks to avoid the import of «green energy», even if the import is cheaper and quality.

At the Common Customs Tariff of the European Union have been implemented some protectionist provisions; as a result of this the declarations about the intents to import wood pellets, for example, from Russia to Denmark, Sweden and the UK, have remained unfulfilled. Some European experts believe that the idea to rely solely on the national production of biofuels is incorrect; they also believe that this was contrary to the classical principles of comparative advantage of production. In particular, it is believed that the production costs of biofuels and the climate in Europe make it this fuel too expensive; much better would be to export ethanol from Brazil, where it is cheaper and better; in the meantime, Europe would have waited for the appearance on the market of second-generation biofuels - made from non-food raw materials.

The conclusions. All of the above gives grounds to conclude that the future belongs to biofuels. Is it appropriate to devote part of the export

potential of the agricultural sector to the production of biofuels, because in this case it will be possible to considerably increase revenues in the budget of Ukraine, compared to the revenues, obtained by exporting of the raw materials. However, the increase in the production of biofuels should not occur spontaneously, but in accordance with the clearly designed program. This program should take into account (in order to make possible) the potential threat of further degradation of agricultural landscapes and soils; in addition, such a program must create a system of levers to increase the attractiveness of use of biofuels; it should also orient the branch on accelerating of the innovation processes; first of all the state funds should be directed to the research work, to the implementation of pilot projects and the establishment of manufacture of modern equipment and technology.

To encourage the use of alternative fuels is necessary, first, to develop and approve a system of benefits; secondly, it is necessary to introduce strict control, which provides penalties for emission of harmful components of motor fuel and other. Moreover, it is very important to use the experience that has been accumulated by industrialized countries; this experience includes budgetary support, tax, administrative and other measures, which are aimed at the artificial creation of the favorable conditions for the maintenance of the new branch in the early stages of its development. In your opinion, at the initial stage of the strategy of use of alternative fuels it would be quite logical and substantiated to create a protectionist policy of the state in relation to national producers of biofuels.

Literature.

1. Golisz E., Gawron J., Kupczyk A., Żak A., 2014: Problemy z redukcją emisji CO₂ biopaliw transportowych w Polsce Cz.2 Przyszłość sektora biopaliw transportowych Przemysł Fermentacyjny i Owocowo-Warzywny t.58 nr 2, s. 37-39.

2. Golisz E., Kupczyk A., Borowski P., 2014: Problemy z redukcją emisji CO₂ biopaliw transportowych w Polsce Cz.1 Uwarunkowania prawne a atrakcyjność sektora biopaliw transportowych Przemysł Fermentacyjny i Owocowo-Warzywny t.58 nr 1, s. 16-17

3. Kupczyk A., 2011: Biopaliwowe problemy Unii Europejskiej. Przemysł Fermentacyjny i Owocowo-Warzywny. t.55 nr 4 s. 28-29.

4. Kupczyk A., Stępień A., Piechocki J., Kupczyk M., Golisz E.: 2012. Wybrane aspekty funkcjonowania i przyszłość sektora bioetanolu w Polsce. Gospodarka Materialowa i Logistyka, 9, s. 9-15.

5. Антонюк П.О. Аналіз впливу державного регулювання на ринок

олійножирової продукції в Україні [Електронний ресурс] / П.О. Антонюк, В.М. Лисюк, О.П. Антонюк // Економіка харчової промисловості. - 2013. - № 2. - С. 34-39. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/echp_2013_2_10.pdf.

6. Боляньська Н.І. Аналіз шляхів використання біопалива на основі ріпаккової олії та його суміші з дизельним паливом [Електронний ресурс] / Н.І. Боляньська, С.І. Мовчан, О.В. Боляньський // Праці Таврійського державного агротехнологічного університету. - 2013. - Вип. 13, т. 6. - С. 142-151. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Ptdau_2013_13_6_16.pdf.

7. Голуб Г.А. Інвестиційна привабливість виробництва і використання дизельного біопалива / Г.А. Голуб, С.В. Лук'янець // Економіка АПК. - 2013. - № 2. - С. 54-61.

8. Гончарук Т.В. Виробництво біопалива та удосконалення механізму його інноваційного забезпечення / Т.В. Гончарук // Економіка АПК. - 2013. - № 10 - С. 135-138.

9. Дубровін В.О. Комплексні агробіоінженерні системи виробництва та використання біопалив / В.О. Дубровін М.Д. Мельничук, С.В. Драгнев, О.В. Дубровіна // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. - № 10. - т. 1 (58). - 2012. - С. 39-43.

10. Калетнік Г.М. Розвиток ринку біопалив в Україні: монографія / Калетнік Г.М. - К.: Аграрна наука, 2010. - 464 с.

11. Калетнік Г.М. Біопалива: ефективність їх виробництва та споживання в АПК України [навч. посібник] / Г.М. Калетнік, В.М. Прищяк - К.: Аграрна наука, 2010. - 328 с.

12. Калетнік Г.М. Біопаливо. Продовольча, енергетична та екологічна безпека України: моногр. / Г.М. Калетнік. - К.: «Хай-Тек Прес», 2010. - 516 с.

13. Ковалев Е. Обострение мировой продовольственной ситуации / Е. Ковалев // Мировая экономика и международные отношения. - 2009. - № 9. - С. 21-39.

14. Коляденко С.В. Проблеми та перспективи розвитку ринку біопалива в Україні та світі / С.В. Коляденко, Д.Л. Коляденко // Наукові праці Інституту біоенергетичних культур і цукрових буряків. - 2013. - № 19.- С. 195-198.

15. Месель-Веселяк В.Я. Виробництво альтернативних видів енергетичних ресурсів як фактор підвищення ефективності сільськогосподарських підприємств / Месель-Веселяк В.Я. // Економіка АПК. - 2015. - № 2 - С. 18-28.

16. Месель-Веселяк В.Я. Ефективність альтернативних видів енергії в сільському господарстві України / В.Я. Месель-Веселяк, В.С. Паптецький // Економіка АПК. - 2011. - № 12. - С. 3-9.

17. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток виробництва альтернативних видів енергії в сільському господарстві / В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Ярчук,

МІЖНАРОДНИЙ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

~~Ø~~ī×ÅÚÝ ī ÑÒÚ ÑŨãÒÚ~~Ø~~ī×ÅÚ ī ×ßÚ ÑŨãÒÚß
 âīÝ×Äīþé×ÕÖ ÚíãÄŨÚ~~Ø~~ē ßÒãŨÄãÚÕÖ à~~Ũ~~Äß~~Ø~~ß
 þÄÖþé×ŨÐŨ ÐŨþŨŨŨŨŨŨŨŨßÝīīþÖØØÚ×í

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність обраної теми полягає в тому, що глибокі зміни в світовій економіці, що відбулися за останні два десятиріччя, спонукали наукову громадськість активізувати процес переосмислення багатьох питань економічної науки. Серед них виділяються проблеми міжнародного трансферу технологій [1].

Частка експорту високих і середніх технологій в загальному обсязі експорту технологій промислово розвинутих країн складає наразі більше 55 % (в Японії - 80,8 %, США - 66,2 %, Німеччині - 64,2%, у Великобританії - 61,9 %, у Франції -58,9 %), а в Україні він досягає лише 16 %. В кінці XX століття почали активний розвиток нові форми міжнародного трансферу технологій, що вимагало дослідження якісно нових об'єктів пізнання [4]. Постає питання про необхідність впорядкування наукових знань та виокремлення відмінних рис і загальних тенденцій розвитку міжнародного трансферу технологій та інноваційних процесів в окремих країнах. Зростання макроекономічних показників країни, таких як ВВП, ВВП, сальдо зовнішньоекономічної діяльності, активне використання національної валюти у зовнішньоекономічних операціях безпосередньо пов'язані з питаннями інноваційного розвитку економіки України за рахунок активної її участі у міжнародному трансфері технологій. Сучасні технології виявляються основою якісної модернізації української економіки в цілому, та збільшення обсягів та диверсифікації виробництва товарів і послуг в агропромисловому комплексі зокрема. При цьому не відхиляється питання про відповідність вимогам матеріало-, праце- та енергоємності, а також відповідність екологічним нормам.

Звідси – **актуальність** комплексного дослідження інституційних основ міжнародного трансферу технологій у АПВ, що є принципово важливим з наукової та практичної точок зору. В українській і

зарубіжній економічній літературі існує значне число публікацій, присвячених різним аспектам міжнародного трансферу технологій. Важливе значення мають фундаментальні наукові положення економічних концепцій, сформульованих П. Самуельсоном, Р. Солоу, Дж. Хіксом, Й. Шумпетером, Ф. Хайском і ін., що сформували основи дослідження проблем економічного розвитку через розвиток інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливе місце в розробці даної проблематики займають наукові концепції таких зарубіжних дослідників як Ф. Лінн, Ф. Махлуп, Е. Менсфілд, М. Полань, А.І. Анчишкін, А.М. Гатовській, Ю.А. Зиков, С.Р. Мікульський, Ю.Б. Татарінов, Ю.В. Яковец і ін., що займалися винятково питаннями науково-технічного прогресу та його впливу на розвиток економіки країни [2]. Для теоретичного осмислення та поглиблення дослідження питань міжнародного трансферу технологій значний інтерес мають роботи Дж. Досі, Б. Лундвалла, Р. Нельсона, К. Фрімена, а також роботи А.А. Динкіна, Н.І. Іванової, А.М. Григорьєва, О.Г. Голіченка та ін., які акцентують увагу на концепції формування національних інноваційних систем [3].

Метою статті є аналіз процесу міжнародного трансферу технологій як важливого чинника розвитку агропромислового виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перед господарюючими суб'єктами агропромислової сфери стоїть задача впровадження якісно нових технологій, таких як управлінські і маркетингові, метою застосування яких є не лише виробництво продукції широкого асортименту, що є конкурентоспроможним, але й створення іміджу українських товаровиробників за кордоном та позиціонування як добросовісних партнерів.

Названі аспекти обумовлюють необхідність впорядкування і систематизації наукових знань про інноваційні аспекти розвитку агропромислового виробництва та участі українських підприємств у міжнародному трансфері технологій виробництва та переробки сільськогосподарської продукції.

Інтерес до даних питань пов'язаний з тим, що останніми роками в економічній науці відбувається активне освоєння та застосування принципів і дослідницького інструментарію інституційного аналізу. Розуміння багатьох соціально-економічних процесів вийшло за рамки неокласичної моделі, відповідно до якої основними параметрами є

попит, пропозиція, ціна. Економіка розглядається наразі як організований відповідними інститутами та нормами простір, в якому здійснюються та розвиваються певні економічні відносини. Інституційна структура визначає цільові функції, умови формування та узгодження, а також динаміку взаємодії всіх учасників соціально-економічних процесів. Відповідно й результативність технологічного обміну в агропромисловому виробництві залежить від інституційних умов, які можуть, як сприяти, так і перешкоджати сприйнятливості українських господарюючих суб'єктів до нових технологій, та їх активній і рівноправній участі в даному процесі.

На сучасному етапі розвитку світового господарства технологія стає визначальним чинником соціально-економічного розвитку, оскільки створення унікальних та застосування прогресивних технологій сприяє зниженню собівартості, розробці та впровадженню нових процесів, орієнтованих на використання менш дефіцитної сировини, вторинних паливно-сировинних ресурсів, на скорочення стадій переробки сировини, підвищення економічної ефективності виробництва. Технології сприятимуть швидкій модернізації та вдосконаленню інноваційних товарів і послуг.

За нашими дослідженнями основними причинами низької ефективності трансферу технологій в Україні є такі:

- недостатня інформація серед вчених-дослідників про кон'юнктуру ринку та можливості практичного використання результатів наукових досліджень у виробництві товарів та його пропозиції;
- відсутність та недостовірність інформації про напрями розвитку сучасної науки, її структуру та фундаментальні досягнення серед посередницьких структур та менеджерів компаній, що займаються процесом збору інноваційних розробок та вирішенням питань, пов'язаних з можливістю застосування її для практичного використання у виробництві;
- недостатність, а на деяких підприємствах відсутність державної допомоги щодо правил формування та функціонування фінансових механізмів трансферу технологій, особливо у сфері АПВ.

Розглядаючи питання про трансфер технологій вітчизняними агропромисловими підприємствами, звичайно враховують їх сприйнятливість до інновацій та впровадження у виробничий процес інноваційних товарів та виробничих процесів. Досліджуючи статистичну інформацію дійшли висновку про вкрай низький рівень

використання інноваційних розробок підприємствами України, насамперед підприємствами сфери агропромислового виробництва [6]. Так згідно даних Державного комітету статистики України, інноваційну продукцію впроваджувало 731 підприємство загальною кількістю 3238 видів продукції, з яких 897 представляють нові види машин, устаткування, прилади, апарати тощо. Інноваційні процеси, більшість з яких передавали українським підприємствам за трансферними угодами були впроваджені у виробництво на 677 підприємствах. Лівову частку таких технологій представляють вдосконалені методи обробки та виробництва продукції за рахунок маловідходних та ресурсозберігаючих технологій. Сучасні маркетингові технології, канали товаропросування, логістичні схеми впроваджували лише близько 10% або 83 підприємства. До 15% підприємств запроваджували інновації у вигляді технологій обліку, систем матеріального обслуговування та обліку систем закупівельної діяльності. До 20% підприємств (точніше 185) у 2012 р. використовували нові технології ведення бізнесу, організації управлінської діяльності та проведення зовнішньоекономічних операцій. Процес трансферу або передачі технологій, в тому числі у формі перехресного ліцензування, пов'язаний з можливістю вдосконалення та модернізації технологічного процесу, що дійсно й відбувається на практиці. Так у 2012 р. більша половина інноваційно-активних підприємств України здійснювали модернізацію виробничої бази.

Хвилеподібний розвиток інноваційної діяльності, в тому числі щодо придбання зарубіжних технологій та запровадження їх у виробництво, відбувається в Україні аналогічно іншим країнам світу. Нерівномірність розвитку економіки, нестабільність політичної ситуації вплинули на такі процеси. Так з 2000 р. відбувалася тенденція щодо незначного короткотривалого спаду у застосуванні інновацій, який закінчився у 2002 р. Після нетривалого підйому з 2005 р. знову розпочинається скорочення кількості як підприємств, що запроваджували інновації, так і тих, що безпосередньо їх створював. Середня кількість інноваційно-активних підприємств складала приблизно 21% від загальної кількості промислових (у 2009-2012 рр. налічувалося 2181 підприємство, що займалися інноваційною діяльністю). Протягом цих років 77,1% з них придбали машини, обладнання та програмне забезпечення, 22,6% придбали внутрішні

науково-дослідні розробки та лише 19,1% - іноземні науково-дослідні розробки та знання [7, 8].

Висновки. Таким чином, із загальної кількості підприємств, зареєстрованих в Україні, лише 13% є інноваційними, в тому чи іншому вигляді, що є досить низьким показником для рівня країн, що розвиваються та формують стратегію розвитку індустріального та постіндустріального суспільства. З названих підприємств майже 70% впроваджують продуктові та процесові інновації. Підприємства переробної промисловості, машинобудівні, харчові, нафтохімічні найбільш активно впроваджували маркетингові та організаційно-управлінські технології.

На сучасному етапі розвитку світового господарства та поступової інтеграції України до нього технології стають важливим фактором соціально-економічного розвитку саме через додаткові можливості зниження матеріало- та працесмності виробництва продукції, створення та провадження інновацій у процесі та продукти на основі використання менш дефіцитної сировини, вторинних енергетичних ресурсів, скорочення етапів переробки сировини, створення безвідходних технологій, біотехнологій, нових високопродуктивних сортів та гібридів сільськогосподарських рослин та порід тварин, застосування біодобавок та ветеринарних препаратів та ін.

Скорочення лабораторної стадії створення технології сприяє технічному оновленню основних фондів підприємств АПВ, прискоренню обігу капіталу та динаміки відтворення в цілому. А зростання інтелектуального рівня населення та підвищення ролі людського потенціалу в розвитку економіки країни сприятиме розвитку та підвищенню значення освіти і науки для населення.

Література.

1. Анчишкін А.И. Наука — техника — экономика / А.И. Анчишкін . — М.: Экономика, 1986. — 112 с.
2. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015 рр.: Національна доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. — К.: НВЦ НБУВ, 2010. — 232 с.
3. Зыков Ю.А. Актуальные проблемы экономики НТП / Ю.А. Зыков / Отв. ред. В.П. Логиннов, В.К. Даугела. — М.: Наука, 1986. — 191 с.
4. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы / Н.И. Иванова. — М.: Наука, 2002. — 245 с.

5. Сприяння сталому економічному зростанню в Україні / За ред. Штефана фон Крамона-Таубадея та І. Кімової. — К.: Альфа-Принт, 2001.- 347 с.

6. Статистичний збірник «Наука та інноваційна діяльність в Україні» / Державний комітет статистики України: [Відп. за випуск І.В. Карачова]. — К.: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України”. — 2012. — 305 с.

7. Левкіна Р.В. Інституційні основи та проблеми участі України у системі міжнародного трансферу технологій / Сучасні парадигми розвитку конкурентоспроможного агропромислового виробництва: Кол. монографія [За ред. Ю.О. Нестерчук] / Р.В. Левкіна, А.В. Левкін. — Умань: «Візаві», 2013. — С. 50-54.

8. Левкіна Р.В. Якісні знання як фактор конкурентоспроможності аграрних підприємств / Стан та перспективи розвитку економіки України в умовах глобалізації: теорія та практика: Кол. монографія / Під ред д.е.н. О.О. Непочатенко] / Р.В. Левкіна, А.В. Левкін, В.І. Жила. — Умань: ВПЦ «Візаві», 2013. Ч.1. — С. 159-170.

$\emptyset \partial \dot{\imath} \div \acute{u} \acute{\imath} \acute{Y} \acute{\imath} \quad \emptyset \partial \dot{\imath} \div \acute{u} \acute{\imath} \acute{\imath} \quad \grave{U} \acute{o} \acute{u} \acute{y} \acute{u} \acute{n} \acute{u} \acute{o} \acute{o} \quad \grave{y} \acute{y} \acute{\imath} \acute{u} \acute{p} \acute{o} \acute{y}$
 $\acute{o} \acute{u} \acute{u} \acute{o} \div \acute{y} \acute{u} \acute{o} \acute{\imath} \acute{o} \acute{y} \div \quad \acute{\imath} \acute{\delta} \acute{y} \acute{u} \acute{u} \acute{y} \acute{u} \acute{u} \acute{o} \acute{p} \acute{o} \acute{u} \acute{\imath} \acute{u} \acute{o} \acute{u} \quad \acute{\imath} \acute{\delta} \acute{y} \acute{u} \acute{\imath} \acute{u} \acute{o} \quad \acute{y} \acute{\imath} \acute{\imath}$

На основі аналізу інституційних основ міжнародного трансферу технологій авторами розроблено висновок про те, що останні представляють собою систему взаємопов'язаних методологічних, теоретичних і методичних положень по формуванню умов активної участі підприємств України в інноваційній діяльності та світовому ринку технологій. На сучасному етапі розвитку світового господарства та поступової інтеграції України до нього технології стають важливим фактором соціально-економічного розвитку економіки країни. Адже технології сприяють скороченню етапів переробки сільськогосподарської сировини, створення безвідходних технологій, біотехнологій, нових високоефективних сортів та гібридів сільськогосподарських рослин та порід тварин, застосування біодобавок та ветеринарних препаратів та ін.

$\times \emptyset \quad \acute{u} \acute{\imath} \quad \acute{p} \acute{o} \acute{o} \acute{u} \acute{\imath} \acute{u} \acute{o}$ трансфер, технологія, інституціональні засади, аграрні підприємства, світовий ринок.

$\emptyset \partial \dot{\imath} \div \acute{o} \acute{u} \acute{\imath} \acute{Y} \acute{\imath} \quad \emptyset \partial \dot{\imath} \div \acute{o} \acute{u} \acute{\imath} \acute{\imath} \quad \grave{U} \acute{o} \acute{o} \acute{n} \acute{u} \acute{y} \acute{u} \acute{n} \acute{u} \acute{o} \acute{o} \quad \acute{o} \quad \acute{y} \acute{y} \acute{\imath} \acute{u} \acute{p} \acute{o} \acute{y}$
 $\div \acute{\imath} \div \quad \acute{\imath} \div \acute{y} \acute{u} \acute{y} \quad \acute{y} \acute{\imath} \acute{o} \acute{\imath} \acute{o} \acute{y} \acute{o} \quad \acute{\imath} \acute{\delta} \acute{y} \acute{u} \acute{u} \acute{y} \acute{u} \acute{u} \acute{y} \acute{u} \acute{o} \acute{o} \acute{o} \acute{u} \acute{u} \acute{o} \acute{p} \acute{o} \acute{y} \acute{\imath} \acute{\imath}$

На основе анализа институциональных основ международного трансфера технологий авторами сформулирован вывод о том, что последние представляют собой систему взаимосвязанных методологических, теоретических и методических положений по формированию условий активного участия предприятий Украины в инновационной деятельности и мировом рынке технологий. На современном этапе развития мирового хозяйства и постепенной интеграции Украины в него технологии становятся важным фактором социально-экономического развития экономики страны. Ведь технологии

трансфер, технология, институциональные основы, аграрные предприятия, мировой рынок.

On the basis analysis of institute bases of international transfer technologies authors are develop a conclusion that the last are the system of methodological, theoretical and methodical positions on forming of terms active voice enterprises of Ukraine in innovative activity and world market of technologies. On the modern stage development of world economy and gradual integration of Ukraine to him technologies become the important factor of socio-economic development of economic country. In fact technologies are instrumental in reduction of the stages by processing of agricultural raw material, creation of nonwaste technologies, biotechnologies, new highly productive varieties and hybrids of agricultural plants and breeds of zoons, application of bioadditions and veterinary preparations, but other.

УДК 631.115.1

ÛÍÝÒÚÕß ÐÑÓÚ ÛÝÚáÒÞÛÛÛÝÕÞÛÛÛé×ÑÕÏ ÕÑÛÍàÍÍà
 âÍÝ×ÀÛé×ÕÕ ÛÍãÀÛÛÛÛÛÛßÒãÚÀãÚÕÕ àÛãßßßßß
 ÞÀØéÞé×ÛÐÛ ÐÛÞÛÛÛÛÛÛÛÛÛßÝÏÏÛÛÛÛÛÛ×Í

37

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан і перспективи розвитку фермерських господарств досліджували у наукових працях такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як: Горьовий В.П. [2], Липчук В.В., Гнатишин А.Б., Кордоба О.М. [4], Месель-Веселяк В.Я. [5], Касл Э., Беккер М., Нельсон А. [3], Саблук П.Т. [8], Стельмащук А.М., Возний К.З. [9], Шульський М.Г. [11] та ін. Підвищення ефективності виробничої діяльності фермерських господарств на сучасному етапі ринкових відносин з урахуванням економічних реалій вимагає проведення повного аналізу їх функціонування та визначення перспектив розвитку.

Метою статті є оцінка стану розвитку фермерських господарств в Україні та регіоні, визначення перспектив їх функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий досвід показує, що фермерство є одним з найбільш раціональних шляхів до вільної підприємницької діяльності на землі, реальних товарно-грошових відносин та ефективного ведення господарства [12, С. 437]. Як свідчать статистичні дані, в Україні внесок фермерських господарств у виробництво сільськогосподарської продукції є незначним, а переваги приватного господарювання – не розкритими. Сектор фермерських господарств, який є пріоритетним в аграрній сфері розвинутих країн, у нашій державі не одержав належного розвитку.

Аналіз показує, що кількість фермерських господарств України зростала до 2007 р., а з 2008 р. поступово зменшується. У цілому в 2013 р. фермерських господарств нараховувалось 40752 од., що більше на 6 % порівняно з 2000 р., і більше на 0,2 % порівняно з 2012 р. Площа сільськогосподарських угідь у користуванні збільшилась в 2,1 рази (до 4451,7 тис. га). Середній розмір одного фермерського господарства, що мало сільськогосподарські угіддя, збільшився від 56,1 га у 2000 р. до 123,8 га у 2013 р. або в 2,2 рази. Основними працівниками у фермерських господарствах є члени сім'ї фермера. Кількість працівників збільшилася на 27113 чол. або на 37,9 %, а найманих працівників – в 3,1 рази. Забезпеченість фермерських господарств сільськогосподарською технікою залишається на низькому рівні. Хоча кількість сільгоспмашин збільшується за всіма видами, у розрахунку на 100 га ріллі тракторів зменшилося з 1,11 до 0,82 од. [13].

Урожайність товарних сільськогосподарських культур у фермерських господарствах в 2013 р. є меншою порівняно з сільськогосподарськими підприємствами: зернових і зернобобових – на 25,3 %, соняшнику – 8,3 %, цукрових буряків – на 10,3 %. Незважаючи на це у 2013 р. проти 2000 р. виробництво зерна у фермерських господарствах збільшилося в 6 разів, соняшнику – 7,4, картоплі – 4,9, овочів – у 3,7 рази. Тільки по цукрових буряках відбувся спад виробництва на 19,1 %. Тому частка виробництва основних сільськогосподарських культур фермерськими господарствами також зростає стрімко. На сьогодні фермери виробляють 11,9 % зерна, 5,7 % цукрових буряків, 19,5 % соняшнику. Збільшується їх частка у виробництві картоплі, овочів, кормів. У 2013 р. у розрахунку на одне фермерське господарство України відбулося збільшення виробництва рослинницької продукції у розрахунку на одне фермерське господарство: зерна – у 5,6 рази, соняшнику – 16,9, картоплі – 4,6, овочів – у 3,5 рази. А по цукрових буряках за досліджуваний період при збільшенні урожайності в два рази і зменшенні посівної площі в 2,5 рази було вироблено коренеплодів на 23,7 % менше.

Поголів'я тварин за досліджуваний період зросло: ВРХ – на 9,1 %, у т.ч. корів – на 25,7 %, свиней – у 5,1 рази, овець і кіз – 9,9 рази, птиці – в 24,9 рази. Проте частка фермерських господарств України у загальному виробництві тваринницької продукції залишається незначною. Фермерами було вироблено в 2013 р. лише 2,7 % м'яса, 1,4 % молока, 0,3 % яєць, 2,8 % вовни від загального виробництва по країні [13].

Фінансові результати діяльності фермерських господарств поліпшуються. Чистий дохід (виручка) від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг збільшився з 6904,9 млн.грн у 2008 р. до 17491,4 млн. грн у 2013 р. або в 2,5 рази, а в розрахунку на одне фермерське господарство – з 162,7 тис. грн до 429,2 тис. грн або в 2,6 рази. Чистий дохід від реалізації сільськогосподарської продукції збільшився в 2,6 рази, а в розрахунку на одне господарство – в 2,8 рази. У 2013 р. було одержано прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції на суму 2765,9 млн. грн, що більше порівняно з 2008 р. в 2,1 рази, а в розрахунку на одне господарство – в 3,1 рази. В той же час прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції становить у розрахунку на: 1 га сільськогосподарських угідь – 621 грн (у 2008 р. – 302 грн); одного працівника – 28 тис. грн (у 2008 р. – 11,7 тис. грн). Хоча щорічно виручка від реалізації сільськогосподарської продукції

збільшується, рівень рентабельності коливається, зокрема сільськогосподарської діяльності у 2013 р. становив 19,4 проти 23,7 % у 2008 р., а в порівнянні з 2012 р. – менше на 8,5 в.п. – 27,9 %. Рівень рентабельності сільськогосподарської продукції за досліджуваний період зменшився з 24,6 до 19,2 %, у т.ч. продукції рослинництва – з 27 до 20,8 %, а продукції тваринництва – з 6,7 до 2,6 %. Традиційно збитковим є виробництво м'яса ВРХ і свиней. Найбільш прибутковим в рослинництві є виробництво соняшнику (рівень рентабельності 35,7-63,6 %), а в тваринництві – молока (4,9-21,4 %) [13]. Головною проблемою неефективності фермерських господарств є неоптимальний розмір площі сільськогосподарських угідь у користуванні. Структура фермерських господарств за площею сільгоспугідь зазнає змін. Досягнення фермерськими господарствами розмірів земельних ділянок на рівні 250-500 га і більше може значно покращити їх фінансовий стан, забезпечити додаткові можливості для конкурентної боротьби на ринках збуту. Значний вплив на покращення фінансового стану фермерських господарств має диверсифікація видів діяльності.

За період 2000-2013 рр. в Харківській області кількість фермерських господарств зростає з 1179 до 1190 од. (або на 0,9 %), а площа сільгоспугідь збільшилася в 2,3 рази. При цьому чисельність працюючих збільшилася на 68 осіб або на 1,6 %, а обсяг валової продукції сільського господарства зріс з 168,7 млн. грн до 1070,8 млн. грн або в 6,3 рази, у т.ч. рослинництва – в 6,5 рази, а тваринництва – в 3,4 рази. На долю фермерських господарств Харківської області в 2013 р. припадає 7,3 % загального обсягу валової продукції регіону, в т.ч. 9,4 % – продукції рослинництва, 0,9 % – продукції тваринництва. Середня площа сільгоспугідь 1 фермерського господарства – 207,1 га, що більше в 1,7 рази порівняно з середньою площею 1 господарства України. Виробництво сільськогосподарської продукції фермерами області за досліджуваний період збільшилося в десятки разів, відповідно збільшилася і питома вага у загальному обсязі одержаної продукції. Слід зазначити, що фермерськими господарствами Харківщини виробляється 15,5 % зерна, 17,4 % соняшника, 10,8 % цукрових буряків, 43% овочів і 34,2 % картоплі. Хоча урожайність сільськогосподарських культур в 2013 р. порівняно з 2000 р. збільшилася у рази, досягти рівня сільськогосподарських підприємств не вдається. Урожайність сільськогосподарських культур за видами менша на 3,8-17,3 % від рівня підприємств. Це наслідок того,

що питома вага фермерських господарств, що вносили органічні добрива, становила у 2013 р. лише 1,4%; які використовували засоби захисту рослин – 23,7 %. Було внесено органічних добрив під урожай 2013 р. у середньому на 1 га удобреної площі 9,5 т, а середня площа землі, що була оброблена засобами захисту рослин, дорівнює 193,5 га. Тільки 36,5 % фермерських господарств Харківської області вносили мінеральні добрива, що становить у середньому на 1 га удобреної площі 0,7 ц [14].

В останні роки в регіоні відбувається стабілізація і прирощення поголів'я худоби і птиці. У 2013 р. порівняно з попереднім роком у фермерських господарствах поголів'я ВРХ збільшилося на 4,4 %, у т.ч. корів – на 1,6 %, овець і кіз – 71,6 %, птиці – на 10,9 %. Тільки кількість утримуваних свиней зменшилася на 9,8 %. На кінець 2013 р. наявність тракторів у розрахунку на 100 га ріллі становить 0,86 од., що більше на 8,9 % порівняно з попереднім роком, а у розрахунку на одне господарство – відповідно 1,75 од. та 10,8 %. Це свідчить про кращу забезпеченість фермерських господарств регіону тракторами порівняно з рівнем по країні. З 2005 р. зменшується кількість кукурудзозбиральних і бурякозбиральних комбайнів, а іншої техніки – навпаки збільшується [14].

Рівень рентабельності продукції сільського господарства у фермерських господарствах Харківської області мав тенденцію до зниження і становив у: 2011 р. – 38,8 %, 2012 р. – 37,7 %, 2013 р. – 19,4 %. Основні прибутки фермери регіону одержують від продукції рослинництва, рентабельність якої у 2013 р. дорівнювала 21,4 % (у 2011 р. – 41,3 %, 2012 р. – 40 %). Тваринництво є традиційно збитковою галуззю. Рівень збитковості досяг у 2011 р. (-2,2 %), 2012 р. – (-9,2 %), 2013 р. – (-19,4 %) [14].

Слід зазначити, що оцінка діяльності фермерських господарств має свої особливості, які пов'язані зі специфікою ведення виробництва, відсутністю цілісних методичних підходів до аналізу фермерських господарств, недосконалістю та необ'єктивністю статистичної звітності. Як зазначає група вчених, основна проблема – це точність і достовірність інформації про результати діяльності цих суб'єктів господарювання. Фермери подають лише часткову інформацію про обсяги виробленої та реалізованої продукції. Окремі з них показують половину, а досить часто лише третину чи навіть менше, реалізованої продукції. Інколи фермери відокремлюють підсобне господарство від фермерського, що дає змогу «перекачувати»

ресурси і продукцію з другого в перше [4, С. 116]. Тому можна припустити, що показники діяльності фермерських господарств є дещо заниженими.

Для відображення основної тенденції зміни валової продукції у постійних цінах, виробленої господарствами Харківської області різних категорій за 2000-2013 рр., нами застосовано поліноми першого і другого ступенів. На рисунку наведено результати вирівнювання динамічного ряду виробництва валової продукції сільського господарства фермерськими господарствами Харківської області за 2000-2013 рр.

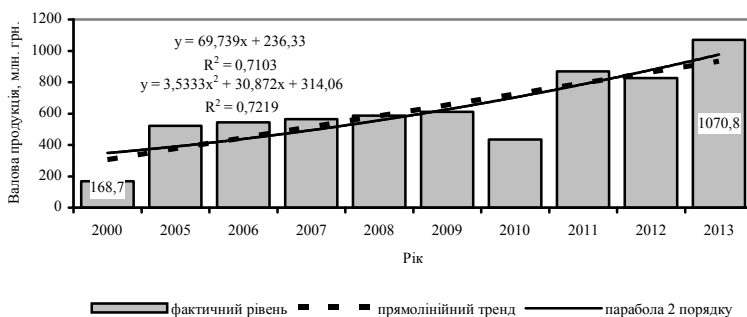


Рис. Динаміка виробництва валової продукції фермерськими господарствами Харківської області за 2000-2013 рр.

Наведені розрахунки свідчать, що і рівняння прямої лінії ($R^2_{\text{прям}} = 0,7103$) і рівняння параболи другого порядку ($R^2_{\text{параб}} = 0,7219$) є адекватними і добре відображають тенденцію зміни досліджуваного показника за 2000-2013 рр. Параметри рівняння прямої лінії показують, що у 1999 р. вирівняне значення виробництва валової продукції сільського господарства фермерськими господарствами Харківської області було на рівні 236,33 млн. грн. В середньому за рік на протязі досліджуваного періоду вона зростала на 69,739 млн. грн. Параметри і полінома другого ступеня ідентичні параметрам рівняння прямолінійної функції. Коефіцієнт характеризує постійну зміну інтенсивності розвитку, має додатний знак і свідчить про прискорення зростання обсягів виробництва валової продукції фермерськими господарствами Харківської області.

Нарощування обсягів виробництва продовольства та забезпечення стійкого розвитку сільських територій вимагає збільшення числа малих суб'єктів агрогосподарювання та підвищення їх дохідності. Більшість вчених вважають, що в перспективі фермерство в Україні буде розвиватися, але практично воно не зможе бути ведучим і тим більше становити реальну конкуренцію великим колективним господарствам. Широкомасштабний розвиток фермерства вимагає значних фінансових коштів, яких ні у державі, ні у самих фермерів немає і в найближчий час не буде.

Світовий досвід розвитку аграрних відносин на основі приватного підприємництва, на перший погляд, дає підстави віддати перевагу фермерським господарствам. Однак реальність суттєвої фермеризації вітчизняного сільського господарства досить проблематична. Фермер у країнах розвинутої економіки технічно озброєний більше нашого працівника сільського господарства в 5-10 разів. Він використовує передові технології, що дозволяє йому витрати ручної праці звести до мінімуму. Фермерські господарства, як правило, розташовані на їх землі окремо від інших землекористувачів. До такого розташування фермерських господарств пристосована і вся інфраструктура сільського господарства. Зарубіжні фермери змогли об'єднатися для захисту своїх інтересів за допомогою різних спілок, кооперативів, союзів. Фермерські господарства органічно включені у загальну систему аграрного бізнесу.

Якщо взяти за приклад США і врахувати чисельність фермерських господарств і площу їх землеволодіння (середня площа землі в США на одну ферму 199 га, що в 7 разів менше, ніж у нашій країні), то, наприклад у Харківській області треба було б створити не менше 260 тис. фермерських господарств. Кожному з них необхідно було б побудувати житло, інші сільськогосподарські будівлі, шляхи, лінії електрозабезпечення, зв'язку, підвести воду і т. ін. Це вимагатиме великих капіталовкладень та інших витрат, які на одиницю продукції у фермерських господарствах на багато разів є більшими, ніж у великих підприємствах.

Широка фермеризація сільського господарства в Україні неминухо супроводжувалась би диференціацією фермерських господарств, появою багатьох дрібних низькорентабельних і збиткових ферм. Надавати їм суттєву фінансову допомогу держава, як свідчить практика, об'єктивно не зможе. Банкрутство значної кількості фермерських господарств здатне різко посилити соціальну і політичну

нестабільність, дискредитувати приватне господарювання в аграрному секторі країни, збільшити кількість безробітних [6, С. 303].

Важливим фактором фермеризації є людський фактор. За професійними, економічними і правовими знаннями, за загальним рівнем освіти, культури, відношенням до справи ще не всі відповідають стандартам фермера в ринковій економіці. Серйозним гальмом переходу до фермерства є психологія безгосподарності, безвідповідальності, марнотратства, яка сформувалася за роки адміністративно-командної системи. Проте в останній період фермери в основній масі набули навиків підприємництва на селі. В силу об'єктивних і суб'єктивних причин все ж таки більшість сільських мешканців не бажають займатися фермерством.

Таким чином, зазначені причини не дозволяють сподіватися на широкомасштабний розвиток фермерства в сільському господарстві України. Суцільна фермеризація не дозволить використати потенціал колективного підприємництва. Однак, фермерство в АПК України займе свої соціальну і економічну ніші. Для нашої країни найбільш реальною є така модель аграрних відносин, в якій фермерство буде представлено одним з економічних укладів. При цьому багато фермерських господарств будуть вступати у коопераційні зв'язки та інтегруватися з іншими суб'єктами господарювання в аграрному та інших секторах економіки.

Прогнозування обсягів виробництва валової продукції сільського господарства різними категоріями господарств Харківської області на 2015 – 2020 рр. здійснено за методом перспективної екстраполяції, який передбачає, що закономірність розвитку, виявлена у минулому (2000 - 2013 рр.), збережеться і у майбутньому періоді, на який здійснюється прогноз. Проведені розрахунки щодо виявлення тенденції зміни показників стали підставою для прогнозування валової продукції сільського господарства в постійних цінах. В результаті екстраполяції виробництва валової продукції сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.) на період до 2020 р. на основі вирівнювання динамічного ряду за функціями прямої лінії та параболи другого порядку отримано точкові значення прогнозів, які наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Екстраполяція валової продукції сільського господарства в
Харківській області на період до 2020 рр. за методом
аналітичного вираження тренду**

Рік	Точкові прогнози валової продукції сільського господарства в постійних цінах за категоріями господарств, млн. грн					
	С.-г. підприємства*		Фермерські господарства		Господарства населення	
	пряма лінія	парабола 2 порядку	пряма лінія	парабола 2 порядку	пряма лінія	парабола 2 порядку
	$R^2 = 0,5944$	$R^2 = 0,6655$	$R^2 = 0,7103$	$R^2 = 0,7219$	$R^2 = 0,3194$	$R^2 = 0,3838$
2015	6723,4	7913,2	1073,2	1193,3	5929,5	7514,0
2016	6979,4	8659,1	1142,9	1312,5	6008,7	8245,7
2017	7235,4	9475,0	1212,7	1438,8	6087,9	9070,6
2018	7491,5	10360,9	1282,4	1572,1	6167,1	9988,7
2019	7747,5	11316,8	1352,2	1712,5	6246,3	11000,0
2020	8003,5	12342,7	1421,9	1860,0	6325,6	12104,6

*За виключенням фермерських господарств

За умови збереження виявлених тенденцій зміни за 14 років, точковий прогноз обсягів виробництва валової продукції у постійних цінах фермерськими господарствами Харківської області у 2020 році становитиме 1421,9 млн. грн за поліномом першого ступеня і 1860 млн. грн за поліномом другого ступеня. Порівняно із фактичним рівнем 2013 року можемо мати відносний приріст у розмірі 32,8 % і 73,8 % відповідно.

Визначену структуру прогнозних обсягів виробництва валової продукції за категоріями господарств представлено у табл. 2.

Перспективи розвитку суб'єктів малого підприємництва в сільському господарстві напряму залежать і від раціонального поєднання малих, середніх і великих підприємств. Раціональне співвідношення різних за розмірами суб'єктів господарювання повинно ґрунтуватися на відповідних принципах. Основними принципами поєднання малих і великих форм підприємств і підприємництва в аграрному виробництві є наступні:

Таблиця 2

Структура прогнозних обсягів виробництва валової продукції за категоріями господарств Харківської області на 2015 – 2020 рр., %

Рік	За рівнянням прямої лінії			За рівнянням параболи другого порядку		
	с.-г. підприємства*	ФГ	господ-ва населення	с.-г. підприємства*	ФГ	господ-ва населення
2015	48,98	7,82	43,20	47,61	7,18	45,21
2016	49,39	8,09	42,52	47,53	7,20	45,26
2017	49,78	8,34	41,88	47,41	7,20	45,39
2018	50,14	8,58	41,28	47,26	7,17	45,57
2019	50,49	8,81	40,70	47,10	7,13	45,78
2020	50,81	9,03	40,16	46,92	7,07	46,01

*За виключенням фермерських господарств

- принцип доповнювальності (великий і малий агробізнес доповнюють один одного на ринку продовольства, займаючи кожний з них свій сектор, свою нішу);

- принцип свого ринкового сегменту (підприємства малого і великого агробізнесу вибирають орієнтацію на той чи інший сегмент споживачів ринку (оптова або роздрібна торгівля), особливості безпосереднього споживача продукції (передпродажна доробка продукції, її якість));

- принцип співробітництва (насамперед, великі підприємства можуть передавати малим підприємствам молодняк тварин і корми для виробництва тваринницької продукції; а малі підприємства можуть забезпечувати обслуговування великих підприємств, особливо у сфері агросервісу, переробки сировини і т.п. Співробітництво може набувати і такі форми, коли малі і великі підприємства утворюють сумісно консорціуми, концерни та інші партнерські формування) [6, С. 230].

Таким чином, в умовах ринкової економіки можуть успішно розвиватися не тільки різні організаційні форми сільськогосподарських підприємств, малі, середні і великі їх форми, але і господарські утворення різних форм власності як самостійні, так і в процесі сумісної діяльності на основі взаємозацікавленості. При цьому досягається значне розширення соціальної основи суб'єктів підприємництва, їх змагання в господарській діяльності, що сприяє у

цілому розвитку продуктивних сил суспільства і зміцненню економіки країни. Всі без винятку науковці виступають за необхідність оптимального поєднання, а не протиставлення великих, середніх і малих підприємницьких структур на селі [1; 7; 10].

Важливим питанням, крім раціонального поєднання малих, середніх і великих підприємств, на нашу думку, є проблема організації стійкої взаємодії малих і великих підприємницьких структур, малих форм господарювання між собою, розвиток малого бізнесу всередині великих сільськогосподарських корпорацій.

Встановлено, що між колективними сільськогосподарськими підприємствами і малими формами господарювання існують певні зв'язки. Як фермерам, так і власникам господарств населення сільськогосподарські підприємства продають насіння, молодняк худоби і птиці, виконують механізовані роботи. Власникам особистих підсобних господарств обробляють городи, надають транспорт, інші послуги. Звичайно поганий фінансовий стан, постійне зростання цін на всі фактори виробництва, низькі закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію не дозволяють великим підприємствам надавати у необхідному розмірі допомогу господарствам населення і фермерам. При цьому практично вся інфраструктура сільськогосподарських підприємств використовується власниками особистих селянських господарств.

Безумовно рівень взаємодії малих форм господарювання з великими необхідно поліпшувати по всьому ланцюжку «виробництво – зберігання – переробка – збут сільськогосподарської продукції». Важливу роль у цих процесах відіграють кооперація й інтеграція як форми організаційно-економічного об'єднання суб'єктів малого, середнього і великого підприємництва. Проте вони призводять, як правило, до створення нової бізнес-структури і втрати незалежності суб'єктів, що входять до об'єднання. Зарубіжною практикою доведено, що формування раціональної системи взаємодії всіх суб'єктів господарювання забезпечує саме кластерна організація виробництва і територій. Але багато теоретичних і методологічних проблем формування кластерів в АПК не знайшли наукового вирішення.

Оскільки між малими і великими суб'єктами господарювання не встановлено тісних і продуктивних зв'язків, необхідно підвищувати рівень їх взаємодії. У розвинутих країнах раціональними формами співпраці і взаємовідносин на комерційній основі між великими і

малими підприємствами є франчайзинг, венчурний бізнес, аутсорсинг, аутстафінг, субконтрактація, внутріфірмове підприємництво, які слід широко впроваджувати у вітчизняний аграрний сектор.

Висновки. Отже, в силу об'єктивних і суб'єктивних причин фермеризація сільського господарства за моделлю розвинутих країн в нашій державі не здійсненна. Фермерство буде представлено одним з рівноправних економічних укладів.

Для підвищення економічної ефективності фермерських господарств необхідно задіяти всі внутрішні резерви, створити відповідне підприємницьке середовище, запроваджувати нові форми агробізнесу на комерційній основі, підняти на якісний рівень процеси кооперації й інтеграції у сфері АПК.

За прогностичними підрахунками, в Харківській області вже в 2020 році фермерські господарства на регіональному ринку збільшать свою частку і забезпечать у структурі виробництва валової продукції сільського господарства (за рівнянням прямої) 9 % проти 7,3 % у 2013 р., а господарства населення, навпаки, зменшать до 40,2 % проти 44,5 %.

Література.

1. Горьовий В.П. Проблеми раціонального поєднання малих, середніх і великих підприємств / В.П. Горьовий, В.К. Збарський // Агроінком. – 2007. – № 11-12. – С. 74-78.
2. Горьовий В.П. Фермерство України: теорія, методологія, практика: [Монографія] / В.П. Горьовий. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 570 с.
3. Касл Э. Эффективное фермерское хозяйствование / Э. Касл, М. Беккер, А. Нельсон // Пер. с англ. – М.: Агропромиздат, 1991. – 496 с.
4. Липчук В.В. Фермерські господарства: стан, проблеми та стратегії розвитку / В.В. Липчук, Л.Б. Гнатишин, О.М. Кордоба. – Львів, 2010. – 236 с.
5. Месель-Веселяк В.Я. Реформування аграрного виробництва / В.Я. Месель-Веселяк. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – С. 74-103.
6. Научные основы реформирования аграрного производства при переходе к рынку / [П.И. Лазаренко, Н.И. Агафонов, В.В. Радченко, Л.Е. Мельник, В.Я. Олейник]; под ред. П.И. Лазаренко / [Монография]. – Днепропетровск: «Пороги», 1996. – 445 с.
7. Реверчук С.К. Анатомія малого бізнесу / С.К. Реверчук, М.І. Крупка. – Львів: Діалог, 1996. – С. 31-34.
8. Саблук П.Т. Передумови і фактори розвитку фермерства в Україні / П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк // Вісник аграрної науки. – 1993. – №2. – 1993. – С. 3-13.

14. Фермерські господарства Харківської області: Стат. збірник / За ред. О.М. Ракітіної. – Х.: Головне управління статистики у Харківській області, 2014. – 82 с.

0DUHQQLFK 7 * %RUIVRYVNL I ' DQGDZUPRQSHLC
RI L WU D WLRQ

.H1 ZR ^{efficiency}, farmer enterprise, entrepreneurship, cooperation, integration.

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ ТА ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасній інформатизованій глобальній економіці важливішим чинником конкурентоспроможності та розвитку є інновації. Розуміння виключного значення переходу економіки України на інноваційну модель розвитку знайшло відображення і в законодавчо-нормативних актах, і в працях вчених, і в навчальному процесі у вишах. Ще 13 липня 1999 р. була прийнята Постанова Верховної Ради України «Про концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України» № 916-XIV, 17 червня 2009 р. прийнято Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи» №680-р Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» від 08.09.2011 №3715-VI визначив основні засади державної інноваційної політики. Та у проєкті «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів» цілком слушно відзначається: «Сучасні досягнення України в міжнародному вимірі конкурентоздатності економіки, рівня розвитку і особливо

ефективності функціонування національної інноваційної системи є недостатніми для забезпечення сталого розвитку вітчизняної економіки, гарантованої національної безпеки, виходу в найближчій перспективі за рахунок економічного зростання на європейські стандарти життя українських громадян» [1].

Основу (фундамент) інноваційного розвитку закладає наявний інноваційний потенціал. Тому запорукою переходу підприємств економіки в цілому та сільського господарства зокрема на інноваційну модель розвитку виступає примноження та створення дієвих механізмів реалізації їх інноваційного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом до проблеми сутності, змісту та структури інноваційного потенціалу звернулося багато вчених. Але у трактуванні сутності інноваційного потенціалу підприємств серед науковців є певні розходження. На думку І. Балабанова, інноваційний потенціал утворюють матеріальні, фінансові, інформаційні, науково-технічні ресурси, що застосовуються в інноваційній діяльності підприємства [2]. Фактично такий підхід є ресурсним, оскільки пов'язує інноваційний потенціал із сукупністю необхідних ресурсів для інноваційної діяльності. Федулова А.І. вважає, що інноваційний потенціал – це міра готовності організації виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети [3, 4]. Але за таким визначенням важко ідентифікувати, від чого залежатиме міра готовності до інноваційної діяльності.

В.Г. Андрійчук пропонує за аналогією розробок японського уряду та вчених характеризувати інноваційний потенціал агропромислового комплексу такими показниками, як чисельність наукових працівників у галузі досліджень для агропромислового виробництва, кількість наукових установ, витрати на науково-дослідні роботи, кількість створених і переданих у виробництво нових сортів і гібридів рослин, порід і ліній тварин, кількість отриманих і зареєстрованих патентів, кількість переданих у виробництво нових технологій та інш. [5, С. 588]. Та у такому підході акцентується увага на забезпеченні та результатах наукової сфери і не враховується готовність підприємств, їх кадрів впроваджувати інновації.

Таким чином, незважаючи на значні напрацювання вчених стосовно інноваційного потенціалу підприємств, для визначення заходів державної політики з його примноження та реалізації існує необхідність з поглиблення існуючих розробок.

Формулювання цілей статті. Метою цієї статті є уточнення сутності інноваційного потенціалу сільськогосподарських підприємств, його складових, їх змін за останні 5 років (2009–2013 рр.) та заходів державної політики, які б сприяли його зростанню та реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнюючи підходи науковців до дефініції «інноваційний потенціал підприємства», ми розглядаємо його як сукупність доступних підприємству всіх видів ресурсів (трудових, земельних, матеріальних, грошових, нематеріальних) необхідних для забезпечення його інноваційного розвитку. Основними складовими інноваційного потенціалу сільськогосподарського підприємства є наукова (інновативна, науково-інформаційна), матеріально-технічна, кадрова та фінансова.

Інновативний (науковий) потенціал формує сукупність наукових знань, інформації про результати науково-технічних робіт, винаходи, проектно-конструкторські розробки, зразки нової техніки і продукції, які генеруються науково-дослідними організаціями, підрозділами, їх науковцями. Розвиток наукового потенціалу потребує відповідного фінансування. При цьому інвестування у наукові розробки є доволі ризикованим, витратним і тривалим.

В Україні за останні п'ять років (2009–2013 рр.) питома вага як бюджетних видатків на наукові дослідження і розробки, так і сукупних витрат в економіці на ці цілі зменшувалася. Якщо у 2009 р., за нашою оцінкою, бюджетні видатки на наукові дослідження і розробки становили 0,37% від ВВП, а сукупні витрати в економіці на ці цілі – 0,86%, то у 2013 р. – 0,28% та 0,65%, відповідно. Отже, рівень наукоємності ВВП в Україні скорочувався, у той час як середньосвітовий рівень наукоємності ВВП зростає, й у 2012 р. він становив 1,9%, розвинуті країни подолали поріг у 3% [6].

Зменшувалася протягом останніх років в Україні і кількість наукових організацій (табл. 1) та чисельність дослідників.

Таблиця 1

Організації національних академій наук України, які виконують наукові та науково-технічні роботи у 2009–2013 рр., одиниць

Організації	2009	2010	2011	2012	2013
Усього	376	385	377	349	341
Академія аграрних наук	116	119	114	93	86

*Джерело: дані Держстату України [6]

Поряд із скороченням кількості організацій, які здійснюють наукову та науково-технічну діяльність, скоротилася і чисельність їх працівників – з 146,8 тис. осіб у 2008 р. до 123,2 тис. осіб у 2013 р. У 2013 р. частка виконавців наукових досліджень і розробок в Україні. у загальній кількості зайнятого населення становила 0,49%, За даними Євростату в 2012 р. частка науковців у кількості зайнятого населення у Фінляндії була 3,27%, Данії – 3,16%, Ісландії – 2,96%, Швеції – 2,71%, в середньому в країнах ЄС-27 – 1,51% [6].

Недостатнє фінансування та скорочення кількості наукових організацій і їх працівників призвели скорочення кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт з 54,5 тис. у 2009 р. до 47,9 тис. у 2013 р. [6].

Частка державних видатків на науку у вартості продукції сільського господарства (0,04% від вартості випуску продукції у 2013 р.) і обсяг видатків на аграрну науку з Державного бюджету на 1 га сільськогосподарських угідь (3,23 грн) були в Україні на порядок меншими від аналогічних показників у розвинутих країнах. Відбулося скорочення чисельності працівники наукових аграрних організацій з 12,7 тис. осіб у 2009 р. до 9,8 тис. осіб у 2013 р. Кількість одержаних охоронних документів на винаходи для сільського господарства та сорти рослин у 2009 р. становила 834, у 2013 р. – 725 [6]. Кількість агроформувань, в яких впроваджували інновації, становила 1076 або 1,92% від загальної кількості сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств у 2012 р. [7, С. 6]. Отже, аналіз статистичних даних засвідчив зменшення наукового потенціалу сільськогосподарських підприємств за досліджуваній період.

Матеріально-технічний потенціал інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств утворює сукупність земельних та матеріально-технічних ресурсів підприємств (будинки, споруди, системи енергопостачання, машини, обладнання, устаткування, інструменти, насіння, добрива, корми, засоби захисту рослин, паливо та енергія та інш.), форм їх поєднання, які є необхідними для впровадження новацій у сільськогосподарських підприємствах та виробництва інноваційної продукції. Комплексний аналіз матеріально-технічного потенціалу інноваційного розвитку виходить за обсяги однієї статті, тому ми зупинимося лише на окремих його аспектах.

Відзначимо позитивну динаміку в досліджуваному періоді зростання вартості основних засобів у галузі, фондооснащеності та

фондоозброєності. Вартість основних засобів була більшою у 1,5 раза в 2013 р. порівняно з 2009 р., фондооснащеність, за нашою оцінкою, в сільськогосподарських підприємствах підвищилася в 1,6 раза (з 2,83 тис. грн. на один га до 4,57), фондоозброєність праці – в 1,9 раза (з 84,55 тис. грн. на одного працівника до 158,43 тис. грн.). У табл. 2 наводяться дані щодо кількісних змін в найбільш активній частині основних засобів – сільськогосподарській техніці сільськогосподарських підприємств.

Таблиця 2

Наявність основних видів техніки у сільськогосподарських підприємствах України (на кінець року)

Вид техніки	2009	2010	2011	2012	2013
Трактори, тис. шт	168,5	151,3	147,1	150,1	146,0
на 1000 га ріллі, шт	9	8	8	8	8
Зернозбиральні комбайни, тис. шт	36,8	32,8	32,1	32,0	30,0
на 1000 га посівної площі зернових, шт	3	4	4	4	4
Кукурудзозбиральні комбайни, тис. шт	2,9	2,5	2,3	2,1	2,0
на 1000 га посівної площі кукурудзи, шт	2	1	1	1	1
Бурякозбиральні машини, тис. шт	5,1	4,2	3,8	3,6	3,0
на 1000 га посівної площі буряків, шт	18	9	8	9	13

*Джерело: складено авторами за даними Держстату України [8]

Кількість тракторів, комбайнів у сільськогосподарських підприємствах в Україні зменшилася. Рівень завантаженості тракторів в Україні є набагато вищим, ніж у країнах ЄС. В Україні на 1000 га ріллі у 2012 р. припадало 8 тракторів, тоді як у Німеччині – 80, у Франції – 80, Польщі – 100, в Італії – 200 [9]. Тому в Україні залишається розрив між забезпеченістю технікою сільськогосподарських підприємств та потребою в неї. За оцінкою П.Т. Саблука основними сільськогосподарськими машинами аграрні підприємства забезпечені лише на 45-65% [10].

Отже, останні роки відбувалося певне оновлення основних засобів у сільському господарстві, про що засвідчує зростання вартості основних засобів, перевищення надходження основних засобів над їх вибуттям, зменшення коефіцієнту їх зносу, але обсяги оновлення основних засобів були недостатніми для переходу сільськогосподарських підприємств на інноваційну модель розвитку.

Імплементація нововведень, які забезпечать якісні зміни у засобах та предметах праці, технологіях, продукції, управлінні та маркетингу, залежить від рівня освіти, кваліфікації, досвіду та мотивації персоналу сільськогосподарських підприємств. У кадровому потенціалі сільськогосподарських підприємств відбуваються протилежні тенденції. З одного боку, чисельність працівників сільськогосподарських підприємств зменшувалася (у 2013 р. вона була меншою від рівня 2008 р. на 109 тис. чоловік та становила 590 тис. [8]), з іншого – підвищується частка працівників з вищою освітою, зростає продуктивність праці (рис.1), але заробітна плата залишається на вкрай низькому рівні та відстає від її середнього рівня в економіці (у 2013 р. – на 30%).

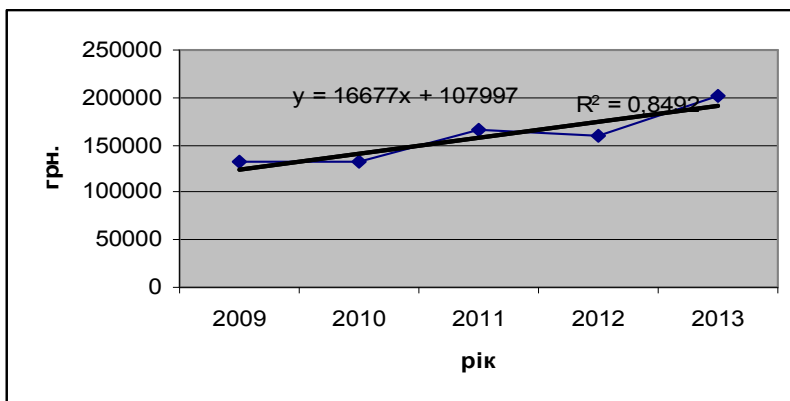


Рис.1. Продуктивність праці у сільськогосподарських підприємствах в Україні (валова продукція у постійних цінах 2010 року на 1 зайнятого в сільськогосподарському виробництві)

*Джерело: складено авторами за даними Держстату України [8]

Підвищення продуктивності праці та зростання обсягу виробництва (вартість валової продукції сільськогосподарських підприємств у постійних цінах збільшилася з 96273,6 у 2008 р. до

136590,9 млн. грн. у 2013 р. [8]) засвідчують певне збільшення кадрової складової інноваційного потенціалу сільськогосподарських підприємств за досліджуваний період, але одночасно така мотивація та важкі умови праці ставлять під великий сумнів його подальше нарощення.

Безумовно впровадження інновацій потребує інвестицій, які залежать від фінансового стану підприємств та доступних для них фінансових ресурсів. На рис. 2 зображені обсяги чистого прибутку підприємств галузі сільського господарства та капітальні інвестиції у галузі.

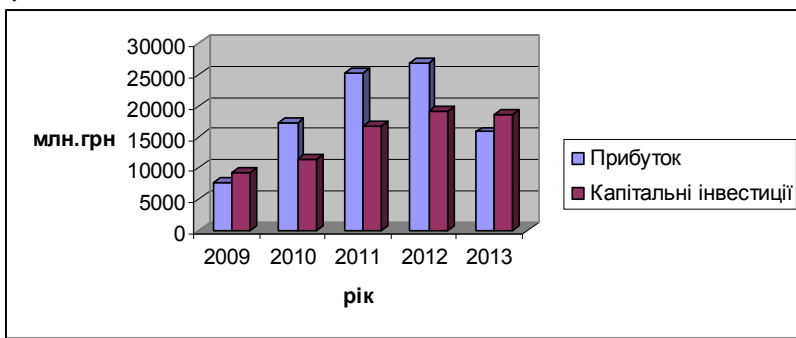


Рис.2. Чистий прибуток підприємств галузі сільського господарства та капітальні інвестиції у сільському господарстві

*Джерело: складено авторами за даними Держстату України [8]

Протягом досліджуваного періоду сільськогосподарські підприємства генерували прибуток та здійснювали капітальні інвестиції, але обсяг інвестицій був нестабільним та недостатнім для комплексного оновлення основних засобів підприємств, для чого за оцінками науковців щорічно має інвестуватися 25 млрд. грн. (у цінах 2010 р.) протягом 10 років [11].

Умови економічної кризи накладають суттєві обмеження на розвиток інвестиційних процесів і через високі ризики та нестабільність, і через брак фінансових коштів. Тому слід очікувати скорочення фінансової складової інноваційного потенціалу сільськогосподарських підприємств в найближчі роки.

Розглядаючи основи економіки інноваційної діяльності всесвітньо відомий науковець у цій сфері К. Фрімен приділив увагу мікрорівню, макрорівню економіки та державній економічній політиці

[12]. Таким чином підкресливши, що інноваційна активність підприємства залежать і від стратегії розвитку підприємств, його інноваційного потенціалу, і від макроекономічних умов, і від заходів держави, спрямованих на підтримку генерації та впровадження інновацій.

Висновки. Інноваційний потенціал сільськогосподарського підприємств утворює сукупність доступних всіх видів ресурсів (трудових, земельних, матеріальних, грошових, нематеріальних), необхідних для впровадження інновацій та інноваційного розвитку, зумовлюючих готовність підприємства до інновацій. Протягом 2009-2013 рр. мала місце тенденція зменшення наукової складової інноваційного потенціалу сільськогосподарських підприємств в Україні, незначно поліпшилася його матеріально-технічна складова, під впливом протилежних тенденцій знаходилася кадрова складова, для нарощення якої низька оплата праці утворює обмеження, недостатньою для переходу на інноваційну модель розвитку була фінансова складова, та яка в умовах кризи зменшуватиметься.

Реалізація інноваційного потенціалу підприємств залежатиме від обраної стратегії його розвитку та готовності й спроможності менеджменту впроваджувати інновації, інституціонального забезпечення та механізмів трансферу наукових розробок у виробничі процеси, стабільних макроекономічних умов, державної політики.

Для зміцнення інноваційного потенціалу сільськогосподарських підприємств у державній аграрній політиці мають бути передбачені такі заходи, як надійне фінансове забезпечення аграрної науки, особливо – пріоритетних напрямів досліджень; ініціювання формування аграрних інноваційних кластерів як ланок національної інноваційної системи; часткове відшкодування ставки відсотка за кредитами для інноваційних проєктів; ініціювання удосконалення законодавчої бази та сприяння створенню небанківських фінансових установ з фінансування інноваційних проєктів; сприяння розвитку ринку науково-технічної продукції, маркетингу інновацій; залучення міжнародних фінансових установ до участі у фінансуванні інноваційних проєктів.

Література.

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів : К.: 2010. – 87 с.
2. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент / И.Т. Балабанов. – СПб: Питер, 2000. – 208 с.
3. Фецулова А.І. Інноваційна економіка / А.І. Фецулова – К.: Либідь, 2006. – 480 с.
4. Фецулова А.І. Інноваційний потенціал підприємства як фактор забезпечення результативності реструктуризації / А.І. Фецулова, М.О. Колош // Наукові праці МАУП. – К.: МАУП, 2007. – Вип. 3. – С. 46-52.
5. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств аграрного комплексу: підручник [Текст] / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : Стат. збірник. – К.: Держстат України, 2014. – 314 с.
7. Лупенко Ю.О. Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в аграрній сфері України / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2014. - №12. С. 5 – 11.
8. Статистичний щорічник «Сільське господарство України» за 2013 рік / Державна служба статистики України ; за ред. Н. С. Власенко. – К., 2014. – 399 с.
9. Підласецький Г. Економічні проблеми технічного забезпечення сільського господарства / Г. Підласецький, В. Товстопят // Економіка України, 2008. – № 10. – С. 81 – 87.
10. Саблук П.Т. Розвиток інституцій удосконалення механізму реформування аграрного сектору економіки / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2010. - №10. – С. 3 – 8.
11. Зубець М.В. Наукові засади розвитку агропромислового виробництва в сучасних умовах // М.В. Зубець // Економіка АПК. – 2011. – С. 3 – 11.
12. Freeman C. The Economics of Industrial Innovation : Third Ed / Freeman C., Soete L. — Cambridge: MIT Press, 1997. - 470 p.

Úúðð úí Ì Ù Ø ú ùúúúííí ðǺ ðð ù ùýðñú ýð ùþýí
 ýí ñðýóííúí ùúø ýð÷í

Запропоновано розглядати за основні складові інноваційного потенціалу підприємств наукову, матеріально-технічну, кадрову, фінансову. Розглянуто зміни у складових інноваційного потенціалу сільськогосподарських підприємств в Україні за 2008-2013 рр. Доведено, що протягом цих років мала місце тенденція зменшення наукової складової, незначно поліпилися його матеріально-технічна складова, під впливом протилежних тенденцій знаходилася кадрова складова, для нарощення якої низька оплата праці утворює певні обмеження, недостатнього для переходу на інноваційну модель

хочуть використати свій потенціал, підприємство, сільське господарство, науковисті, інвестиції, державна аграрна політика.

Предложено рассматривать в качестве основных составляющих инновационного потенциала предприятий научную, материально-техническую, кадровую, финансовую. Рассмотрены изменения в составляющих инновационного потенциала сельскохозяйственных предприятий в Украине в 2008-2013 гг. Обосновано, что в течение этого периода имело место уменьшение научной составляющей, незначительно улучшилась материально-техническая составляющая, под влиянием противоположных тенденций находилась кадровая составляющая, для наращивания которой низкая оплата труда создает ограничения, недостаточной для перехода на инновационную модель развития была финансовая составляющая, которая в условиях экономического кризиса будет уменьшаться. Предложены меры государственной аграрной политики, которые способствовали бы укреплению инновационного потенциала сельскохозяйственных предприятий.

2QJHLQD 9 0 /XQH YD 9 \$, QQR YH DUNSLRLQ /HSR W K
JRYHUOPHOW SROLFI

.H1ZR:UGM *innovation potential, enterprise (firm), agriculture, scientific capacity, investment, government agrarian policy.*

ÚÍÓÚÄÏÐ ÂÛÝÔáòÞÑñÚÕ×Û Ĩ ÞΒΙÖ×ØİÑİä
 âİÝ×Äİþé×ÖÖ ÚİāÄÜÜÖÖö ßòâúÄäüÖÖ àüÄßÖÖß
 ÞÄØéÞé×ÛÐÛ ÐÛÞÛßŨŨÄÛÞÛÛÖßÝİİİÞÖØÖ×İ

Як наголошує академік НААН Саблук П.Т., «...необхідно усвідомити, що Україна як держава може відбутися й стати заможною завдяки розвитку аграрної сфери» [12, С. 13].

60

корови... якщо ці показники вже одержують, то в подальшому вони можуть бути суцільними по всій країні» [12, С. 10].

Проте проекти впровадження інноваційних агротехнологій, враховуючи високу вартість сучасних машин і устаткування, а також капітальні інвестиції в сферу переробки сільськогосподарської продукції, як правило, пов'язані з багатомільйонними витратами. Інноваційні агротехнології знаходять застосування, перш за все, в підприємствах, що мають великі масиви сільськогосподарських угідь, зокрема в агрохолдингах, кожен із яких контролює десятки і сотні тисяч га землі [8]. Для основної ж маси агровиробників фінансове забезпечення діяльності, за висловом відомих вчених в галузі фінансів Стецюка П.А. і Гудзь О.Є., «залишається найбільш гострою й болючою проблемою» [13, С. 73]. Аналогічної думки дотримується і Дем'яненко С.І. стверджуючи, що «весь комплекс актуальних питань і проблем, що існує на сьогодні в сільському господарстві України... можна звести до однієї проблеми — відсутність або нестача коштів для поповнення оборотних та відновлення основних засобів виробництва. Всі інші питання розглядаються крізь призму цієї найактуальнішої проблеми» [1].

У цьому зв'язку набуває актуальності обґрунтоване планування і раціональне використання фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми фінансового забезпечення розвитку агроформувань присвячені наукові праці видатних вітчизняних вчених: Борисової В. А. [14], Гудзь О.Є. [13], Дем'яненка М.Я. [1], Дем'яненка С.І. [2], Кісіля [7], Лупенка Ю.О. [8], Саблука П.Т. [11], Стецюка П.А. [13], Чупіса [14] та ін., які ґрунтовно досліджують теоретичні, методологічні та прикладні аспекти формування та ефективного використання фінансових ресурсів підприємств. Проте питання планування фінансового забезпечення проектів інноваційних технологій виробництва сільськогосподарської продукції досліджені не достатньо.

Метою статті є оцінка фінансового стану агроформувань і на цій основі визначення готовності їх застосовувати різні інноваційні технології вирощування сільськогосподарських культур.

Виклад основного матеріалу. Визначення потреби підприємства в фінансових ресурсах є необхідною умовою його ефективного функціонування. Проте в сучасних умовах, як слушно наголошують Стецюк П.А. і Гудзь О.Є., «лише у вертикальних інтегрованих структурах – агрохолдингах – розробляються та

реалізуються стратегічні й поточні фінансові плани». Абсолютна ж більшість агроформувань фінансових планів не розробляють, «а їхня фінансова стратегія має реактивний характер. Це унеможливає повною мірою оцінити їхні реальні потреби в фінансових ресурсах» [13, С. 74].

Проблема фінансового забезпечення основної діяльності сільськогосподарського підприємства зумовлена незбігом в часі моменту здійснення грошових витрат (на придбання основних засобів, сировини, матеріалів тощо) та моменту надходження грошових коштів за продукцію, на виробництво якої понесені витрати. При цьому управління фінансовим забезпеченням сільськогосподарської діяльності має передбачати виконання наступних основних задач, спрямованих на досягнення основної мети підприємства – максимізації прибутку:

- 1.Забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів.

- 2.Оптимізація грошового обігу.

- 3.Скорочення виробничого та фінансового ризику.

Процес планування фінансового забезпечення виробничого процесу починається з визначення напрямів та розміру витрачання коштів, що включають постійні та змінні витрати, розраховані на основі технологічних карт вирощування сільськогосподарських культур в рослинництві (рис. 1).

Отримана величина відповідає плановій виробничій собівартості. Як приклад, в таблиці 1 представлені розраховані складові виробничої собівартості вирощування озимої пшениці за різними технологіями з урахуванням сучасних цін на ресурси.

Найбільшу питому вагу в структурі витрат займають мінеральні добрива від 29 до 46% в залежності від типу технології. Витрати на насіння, засоби захисту рослин та паливно-мастильні матеріали з провадженням прогресивних технологій мають тенденцію до зменшення, відповідно з 13% до 8%; з 7 до 5% та з 16 до 9 %. Тому управління складовими елементами собівартості, дозволяє виявити резерви економії оборотних коштів та підвищення ефективності господарської діяльності.

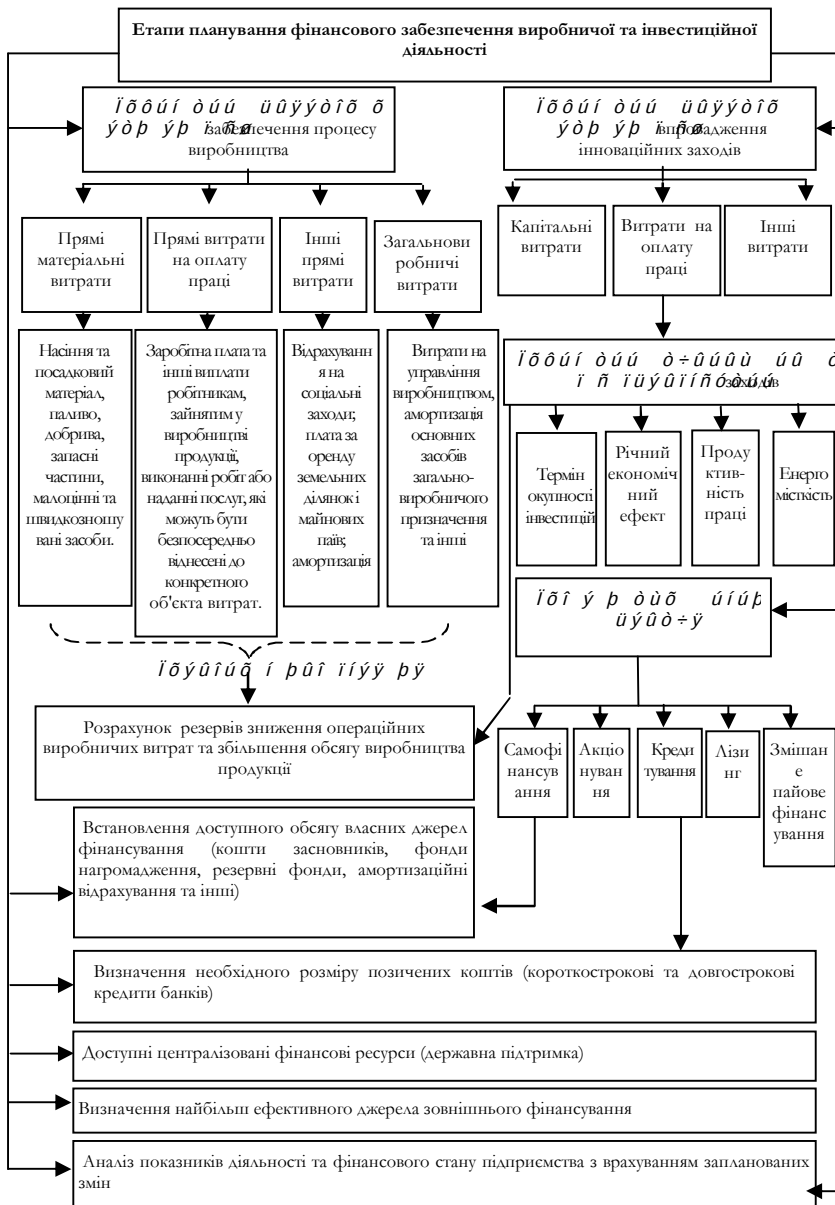


Рис.1. Етапи планування фінансового забезпечення аграрного виробництва [4]

Таблиця 1

**Собівартість вирощування озимої пшениці за різними
технологіями**

Показник	Традиційна технологія		Інтенсивна технологія		Інноваційна технологія	
	Урожайність – 40ц/га		Урожайність – 70 ц/га		Урожайність – 77 ц/га	
	на 1 га посіву, грн	на 1 т продук- ції, грн	на 1 га посіву, грн	на 1 т продук- ції, грн	на 1 га посіву, грн	на 1 т продук- ції, грн
<i>Витрати праці, люд.год</i>	6,60	1,65	6,84	0,98	4,31	0,56
Заробітна плата (основна, додаткова) з нарахуваннями, грн	162,47	40,62	163,76	23,39	88,55	11,50
– в т.ч. нарахування на заробітну плату, грн	43,17	10,79	43,51	6,22	23,53	3,06
Насіння, грн	1100,00	275,00	1100,00	157,14	1100,00	142,86
Мінеральні добрива, грн	2506,84	626,71	6206,13	886,59	6233,14	809,58
Засоби захисту рослин, грн	597,23	149,31	740,40	105,77	729,97	94,80
ПММ, грн	1351,51	337,88	1604,93	229,28	1260,74	163,73
Електроенергія, грн	2,07	0,52	2,40	0,34	2,40	0,31
Амортизаційні відрахування, грн	440,16	110,04	574,51	82,07	776,04	100,78
Ремонт основних засобів, грн	281,38	70,35	343,14	49,02	288,12	37,42
Транспортні витрати, грн	60,00	15,00	105,00	15,00	115,50	15,00
Плата за оренду земельних ділянок, грн	630,00	157,50	630,00	90,00	630,00	81,82
Інші матеріальні витрати, грн	559,15	139,79	979,58	139,94	934,84	121,41
Страхові платежі, грн	507,54	126,89	831,27	118,75	796,83	103,48
Загальновиробничі витрати, грн	334,57	83,64	544,79	77,83	522,42	67,85
<i>Виробничі витрати (виробнича собівартість), грн</i>	<i>8532,91</i>	<i>2133,23</i>	<i>13825,90</i>	<i>1975,13</i>	<i>13478,53</i>	<i>1750,46</i>

Джерело: розраховано на основі [6]

Мінімізація собівартості сільськогосподарської продукції (послуг) та підвищення її конкурентоспроможності, як вже зазначалося, можлива при інноваційній діяльності сільськогосподарського підприємства. Під інноваціями розуміють прибуткове використання нововведень у вигляді нових технологій, видів продукції, процесів.

Інноваційна діяльність спрямована на практичне використання наукового, науково-технічного результату та інтелектуального потенціалу для одержання нової, радикально поліпшеної продукції, технології виробництва, організації праці, системи управління з метою підвищення конкурентоспроможності та зміцнення ринкових позицій підприємства

Основними джерелами резервів зниження собівартості сільськогосподарської продукції є збільшення обсягу виробництва продукції за рахунок впровадження інноваційних ресурсозберігаючих технологій: використання селекційного насіння, поліпшення організації праці; підвищення рівня продуктивності праці, зниження енергомисткості, нових форми і методів інноваційного розвитку. В залежності від ступеня використання прогресивних відкриттів та досягнень технології можна розподілити на види: традиційна, інтенсивна та інноваційна.

В табл. 2 представлені необхідні обсяги оборотних коштів для фінансування вирощування сільськогосподарських культур в розрахунку на 1 га посівів. Як бачимо, використання вдосконалених технологій дозволяє значно підвищити урожайність культур (в середньому більше ніж у 2 рази при порівнянні інноваційної технології з традиційною), що забезпечить зростання валового збору на підприємстві.

Ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності, а також своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями характеризує фінансовий стан підприємства. Він визначається такими елементами: прибутковість роботи підприємства; оптимальність розподілу прибутку, що залишився у розпорядженні підприємства після сплати податків і обов'язкових платежів; наявність власних фінансових ресурсів не лише мінімально-необхідного рівня для організації виробничого процесу і процесу реалізації продукції; раціональне розміщення основних і оборотних фондів; платоспроможність та ліквідність.

Таблиці 2

**Виробничі витрати на вирощування основних
сільськогосподарських культур за різними технологіями**

Назва культури	Традиційна технологія		Інтенсивна технологія		Інноваційна технологія	
	урожай- ність, ц/га	витрати, грн/га	урожай- ність, ц/га	витрати, грн/га	урожай- ність, ц/га	витрати, грн/га
Пшениця озима	40	8533	70	13826	77	13478
Жито озиме	40	7950	55	10269	63	10011
Ячмінь ярій	38	7759	52	8894	67	9268
Овес	30	5867	50	7780	57	7539
Кукурудза на зерно	50	6648	100	12943	125	12776
Соняшник	16	6732	27	9996	37	10003
Буряки цукрові	300	17514	650	23948	800	24216
Гречка	15	6466	27	10898	32	10499
Ріпак озимий	25	8779	40	13786	47	12242
Просо	30	7128	60	9504	68	9418
Кукурудза на силос	250	10143	500	23143	570	24629

Джерело: розраховано на основі [6]

При аналізі фінансового стану сільськогосподарських підприємств Красноградського району Харківської області (34 підприємства) встановили, що в більшості підприємств відсутні кошти на поточних рахунках для здійснення фінансово-господарської діяльності, наявна велика дебіторська і кредиторська заборгованість та відсутні довгострокові кредити банків.

Розрахунки фінансових коефіцієнтів показують, що розрахуватись за своїми зовнішніми зобов'язаннями протягом року за рахунок наявних поточних активів мають можливість більшість господарств району. Коефіцієнт покриття в них відповідає рекомендованому значенню.

Фінансове забезпечення господарської діяльності здійснюється переважно за рахунок власних фінансових ресурсів (96 – 99 %). Кредитні ресурси залучаються в невеликій кількості: від 0,04% до 5,9% загального обсягу фінансових ресурсів відповідно.

Таблиця 3

Оцінка фінансового стану сільськогосподарських підприємств

Показник	ТОВ «Агрофірма Пісчанська»			ПАОП «Промінь»			ПП «Агро»		
	2013	2014	2014 у % до 2013	2013	2014	2014 у % до 2013	2013	2014	2014 у % до 2013
Капітал (станом на кінець періоду), тис.грн	156514	192238	122,82	84001	100221	119,31	3291,1	4681,3	142,24
Власний капітал	122293	100738	82,37	82655	97090	117,46	3031,2	3136,3	103,46
у т.ч. нерозподілений прибуток або непокриті збитки	96442	74887	77,65	78175	92673	118,55	3031,2	3136,3	103,46
Позиковий капітал	34221	91500	267,38	1346	3130	232,54	259,9	1545	594,45
у т.ч. поточні зобов'язання за розрахунками	10900	7007	64,28	1224	2623	214,30	—	1281,5	—
довгострокові кредити	19401	16370	84,38	—	—	—	—	—	—
поточні кредити	1200	10000	833,33	—	—	0,00	250	250	100
Загальне обертання капіталу	0,52	0,58	111,24	0,48	0,69	145,18	2,07	0,93	44,85
Коефіцієнти: автономії	0,78	0,52	67,07	0,98	0,97	98,45	0,92	0,67	72,74
поточної заборгованості	0,08	0,09	114,43	0,01	0,03	179,61	0,08	0,33	430,68
стійкого фінансування	0,91	0,61	67,29	0,98	0,97	98,45	0,92	0,67	72,74
фінансової залежності	1,28	1,91	149,11	1,02	1,03	101,57	1,09	1,49	137,47
абсолютної ліквідності	0,20	0,02	9,15	1,19	0,43	35,86	1,07	0,01	0,67
термінової ліквідності	0,57	0,05	8,04	4,05	1,57	38,78	1,20	0,02	1,50
загальної (поточної) ліквідності	6,60	1,67	25,22	35,46	20,07	56,60	4,60	0,74	16,05
коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,68	0,50	73,05	0,51	0,52	100,95	0,31	-0,13	-41,70
коефіцієнт фінансового левериджу	0,28	0,91	324,59	0,02	0,03	197,97	0,09	0,49	574,54
Рентабельність	57,52	58,45	101,63	8,48	40,49	477,23	1,46	1,55	106,25
Норма прибутку	0,27	0,29	105,65	0,06	0,15	264,31	0,03	0,02	50,37

Джерело: розраховано за звітними даними підприємств

Проте кожне підприємство особливе, має різний фінансовий стан, різну спеціалізацію та можливість доступу до фінансових ресурсів. Для більш детального дослідження, нами обрано три підприємства району, серед яких одне підприємство до 2000 га ріллі (ПП «Агро»), друге до 5 га (ТОВ «Агрофірма Пісчанська») та третє понад 5 га – ПАОП «Промінь». Працювати ефективно може будь-яке сільськогосподарське підприємство, не залежно від площі ріллі в обробітку, бо саме вміле та дбайливе ставлення до землі, інтенсивне її використання, дозволить знизити собівартість виробництва одиниці продукції, зменшити нераціональні витрати, підвищити якість продукції, що в результаті підвищить рівень доходів.

Частина активів підприємств, що досліджувалися, сформовані за рахунок власних і прирівняних до них коштів: в ТОВ «Агрофірма Пісчанська» в середньому 60%, ТОВ «Промінь» – 50%, ПП «Агро» – 80%. При цьому спостерігається зменшення даного показника в 2014 році, що свідчить про зростання позикового капіталу та зниження фінансової незалежності. При цьому, за рахунок позикових ресурсів короткострокового характеру сформовано від 3% до 30%.

Зниження обсягу власного капіталу на 18% та зростання коефіцієнта фінансового левериджу понад ніж в 3 рази в ТОВ «Агрофірма Пісчанська» свідчить про те, що фінансова залежність підприємства від зовнішніх інвесторів значно посилилась.

Для оцінки сталості фінансування діяльності важливо розраховувати коефіцієнт стійкого фінансування. Він дозволяє визначити, що в 2014 році в першому підприємстві за рахунок стійких джерел сформовано 61% активів, в другому та третьому – 97% та 67%.

При цьому фінансові ресурси використовуються в основному на фінансування матеріальних витрат. Інвестиції в реконструкцію та модернізацію основних засобів, в основному здійснюються за рахунок кредитних ресурсів і становлять лише від 2 до 10 % загального обсягу фінансування.

Проте наявність стійких джерел фінансування, та високої фінансової незалежності не гарантує добрі показники економічної ефективності господарської діяльності. Рентабельність діяльності найвища в ТОВ «Агрофірма Пісчанська» та становить 58,45%, а найнижча в ПП «Агро» - лише 1,55%. Це свідчить про необхідність планування ефективного використання наявних ресурсів усіх видів ліквідності не залежно від розміру підприємства.

Дані табл. 2 надають змогу визначити планові обсяги фінансових ресурсів для забезпечення господарської діяльності в 2015 році при збереженні структури посівних площ 2014 року. Всі розрахунки здійснені з урахуванням економічних тенденцій та мають практичне та актуальне значення.

Таблиця 4

Фактичні та планові витрати при різних технологіях

Назва культури	Фактично у 2014 році		Традиційна технологія		Інтенсивна технологія		Інноваційна технологія	
	площа посівів га	витрати всього, тис. грн	тис. грн	% до фактичного	тис. грн	% до фактичного	тис. грн	% до фактичного
<i>ТОВ «Агрофірма Пісчанська»</i>								
Пшениця озима	2348	15454	20035	130	32463	210	31646	205
Ячмінь ярій	397	2988	3080	103	3531	118	3679	123
Овес	6	33	35	107	47	142	45	138
Кукурудза на зерно	2055	15676	13662	87	26598	170	26255	167
Соняшник	2655	16593	17873	108	26539	160	26558	160
Всього	7461	50744	54686	108	89178	176	88184	174
<i>ТОВ «Промінь»</i>								
Пшениця озима	816	4556	6963	153	11282	248	10998	241
Ячмінь ярій	497	2181	3856	177	4420	203	4606	211
Кукурудза на зерно	839	5970	5578	93	10859	182	10719	180
Соняшник	750	3971	5049	127	7497	189	7502	189
Буряки цукрові	292	4712	5114	109	6993	148	7071	150
Всього	3194	21389	26560	124	41051	192	40897	191
<i>ПП «Агро»</i>								
Пшениця озима	593	593	1707	288	2765	467	2696	455
Ячмінь ярій	683	683	1629	239	1868	274	1946	285
Кукурудза на зерно	870	870	997	115	1941	223	1916	220
Соняшник	2591	2591	1346	52	1999	77	2001	77
Всього	4737	4737	5680	120	8574	181	8559	181

Так, в 2014 році ТОВ «Агрофірма Пісчанська» для вирощування основних п'яти видів сільськогосподарських культур використало 7461 га ріллі, вклавши 50744 тис. грн. для впровадження більш

продуктивних технологій. На весь обсяг посівів необхідні додаткові витрати від 74 до 76% від фактичних витрат 2014 року. Враховуючи розмір отриманого прибутку в попередньому році (74887 тис. грн), можемо рекомендувати поетапний перехід – від вдосконалення технології вирощування однієї культури до переведення на інноваційні технології всього сільськогосподарського виробництва. Таке планування дозволить зменшити навантаження на фінансовий стан підприємства і поступово замінити застаріле обладнання новим. При цьому, варто звернути увагу на планову рентабельність, що розрахована з використанням середньо ринкових цін для визначення більш привабливих культур.

Таблиця 5

Планова рентабельність культур, %

Культури	Середні ціни реалізації у січні -лютому 2015 за 1ц [15]	Традиційна технологія	Інтенсивна технологія	Інноваційна технологія
Пшениця озима	289,64	35,77	46,64	65,47
Ячмінь ярій	289,64	41,85	69,34	109,39
Овес	289,64	48,10	86,14	118,99
Кукурудза на зерно	289,64	117,84	123,78	183,38
Соняшник	691,90	64,44	86,89	155,93
Буряки цукрові	59,64	2,16	61,88	97,03

Як приклад, на інноваційні технології в поточному році можна перевести вирощування ярого ячменю (витрати на площу попереднього року: 3679 тис.грн), кукурудзи на зерно (26255 тис. грн) та соняшник (26558 тис.грн). Загальні витрати становитимуть 56492 тис. грн. По інших культурам пропонуємо використати вільні оборотні кошти на підвищення якості насіння, покращення захисту та удобрення посівів. Для озимої пшениці, згідно інтенсивної технології, дані витрати становитимуть 8063,11 грн на 1 га посіву (насіння – 1100,00 грн/га, мінеральні добрива – 6233,14 грн/га та засоби захисту рослин – 729,97 грн/га).

ТОВ «Промінь» отримав в попередньому році 92673 тис. грн чистого прибутку та має найвищі показники фінансової стійкості з

поміж підприємств що досліджувалися. Враховуючи, що даний прибуток отриманий від реалізації продукції рослинництва та тваринництва, пропонуємо 42% коштів, а саме 40897 тис. грн. використати для вирощування озимої пшениці, ячменю ярого, кукурудзи на зерно, соняшнику, цукрового буряку з використанням інноваційних підходів.

Представником малих сільськогосподарських товаровиробників є ПП «Агро», що характеризується невисокою рентабельністю сільськогосподарської діяльності – 1,5%. Підвищення економічної ефективності вкладених коштів є необхідною умовою успішного функціонування підприємств. На розвиток сільськогосподарської діяльності, враховуючи прибуток отриманий в попередньому році, дане підприємство може витрати 3136,3 тис.грн власних коштів. Рекомендуємо звернути увагу, на впровадження інноваційних технологій при вирощуванні соняшнику, що при площі посіву минулого року дозволить зекономити 590 тис.грн., а дану суму разом з прибутком направити на інтенсивне виробництво ячменю (рентабельність 86,14%) та кукурудзи на зерно (рентабельність 123,78%). При незмінній площі посіву для даних культур, може виникнути дефіцит оборотних коштів в розмірі 82,7 тис. грн, який може бути частково погашений за рахунок дебіторської заборгованості, наявної на початок поточного року в розмірі 16,7 тис. грн, та кредитних ресурсів – 66 тис. грн.

Висновки. Таким чином, можна стверджувати, що в даній ситуації вирішення питання фінансового забезпечення інноваційних агротехнологій повинно базуватися на індивідуальному підході до кожного суб'єкта господарської діяльності з використанням обґрунтованих загальних рекомендацій фінансового планування руху грошових коштів на сільськогосподарських підприємствах. Важливою складовою даного підходу є визначення реальної можливості безбиткового використання фінансових ресурсів, всіх типів ліквідності, і на основі отриманих результатів – планування поетапного переходу до впровадження прогресивних, ресурсозберігаючих технологій.

Подальші дослідження доцільно здійснювати в напрямі структуризації ключових складових фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність.

Література.

1. Дем'яненко М.Я. Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. - 2007. - № 5. - С. 4 - 18.
2. Дем'яненко С.І. Менеджмент аграрних підприємств: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http:// pulib.if.ua/book/88](http://pulib.if.ua/book/88)
3. Діяльність суб'єктів господарювання. Статистичний збірник – К.: Держ. служби статистики України, 2013. – С. 72.
4. Дудник О.В. Планування фінансового забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств / О.В. Дудник // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств», 23 – 28 травня 2014 року. - Львів: ЛНАУ, 2014. – С. 223 – 226.
5. Інноваційні агротехнології: монографія; за ред. проф. Д.І. Мазоренка і проф. Г.Є. Мазнева. - Харків: ХНТУСГ, 2007. - 385 с.
6. Інноваційні ресурсозберігаючі технології: ефективність в умовах різного фінансового стану агроформувань: монографія; за ред. проф. Г.Є. Мазнева. – Харків: Вид-во «Майдан», 2015. – 592 с.
7. Кісіль М.І. Стратегічні напрями інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства / М.І. Кісіль // Економіка АПК. – 2012. - №9. – С. 36 – 39.
8. Лупенко Ю.О. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності /Ю.О.Лупенко, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. -2013. - №7. – С. 5-21.
9. Мазнев Г.Є. Проблеми фінансового забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектору / Г.Є. Мазнев // Економіка АПК. – 2014. - № 9. – С. 5 – 13.
10. Петриченко В.Ф. Стратегічні напрями розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року / В.Ф. Петриченко // Економіка АПК. - 2012. - № 11.- С. 3-9.
11. Ринкова трансформація економіки АПК: [кол. монографія у 4 ч.]; за ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнева. Ч. 3: Фінансово-кредитна система. - К.: ІАЕ, 2002. - 477 с.
12. Саблук П.Т. Стан і напрями розвитку аграрної реформи / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2015. - № 2. – С. 10 – 17.
13. Стецюк П.А. Фінансові проблеми розвитку аграрного виробництва / П.А. Стецюк, О.Є. Гудзь // Економіка АПК. - 2012. - № 4. - С. 73 - 78.
14. Чупіс А.В. Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства: наукове-методичне видання / [А.В. Чупіс, В.А. Борисова та ін]. – Суми: Довкілля, 2001. – 404 с.
15. Середні ціни реалізації сільськогосподарської продукції (щомісячна інформація) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

МОЛОКОПЕРЕРОБНА ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ: МИНУЛЕ ТА СУЧАСНІСТЬ

IÚBÛæÒÚ×Ùĭĭ Ĩ × ÒÚ
âĭÝ×ÄĭPé×ÕÖ ÚíãÄÜÜÖöè BðâÚÄäÜÖÖ àùǺBòŸ
PǻØéré×ÚĐŬ ĐŮPǾŪNǺŬPǾŬŮBŶÍĭPøøòú×ı

Постановка проблеми у загальному вигляді. Харчова промисловість в національній економіці відноситься до системоформуючих компонентів. Першочергове значення галузі – забезпечення населення повноцінними продуктами харчування. В системі агропромислового виробництва харчова промисловість тісно пов'язана з сільським господарством, як постачальником сировини, а отже ситуація в аграрному секторі має значний вплив і на функціонування переробних підприємств. Негативні тенденції, які спостерігаються за останні роки в сільському господарстві наклали свій відбиток на розвиток харчової промисловості, особливо галузей, які тяжіють до сировинних зон. Кризові тенденції та нестабільність соціально-економічної системи в Україні, особливо відчутно позначилась на виробничих галузях, в тому числі і молокопереробній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам ефективного функціонування молокопереробної промисловості України приділяється значна увага в працях В. Янишина [1], С. Харченко [3], О. Маслака [5], А. Бондар [6], Ж. Жигалкевич [6].

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження стану молокопереробної промисловості України.

Виклад основного матеріалу. Молокопереробна галузь відноситься до молочної харчової промисловості. У молочної промисловості розрізняють: маслوبيйну, сироварну, молокопереробну й молочну галузі. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин, молочна промисловість є однією із провідних в структурі харчової індустрії України.

За період 1990-2013 рр. діяльність молокопереробних підприємств визначається рядом кризових тенденцій, пов'язаних, насамперед, із наростаючим дефіцитом сировини, зростанням цін на молочну продукцію при одночасному зниженні платоспроможного попиту населення, формуванням несприятливої кон'юнктури

світового ринку молокопродуктів.

Більшість існуючих на сьогодні молокозаводів створювалися ще в період до 1990 р., для якого особливістю було гарантоване планове надходження сировини при відносно дешевих матеріальних ресурсах, енергоресурсах, і робочій силі. Після розпаду Радянського Союзу в Україні залишилось більше, ніж 600 підприємств молочної галузі. Вони були розподілені за територіальним принципом між 25 обласними молочними об'єднаннями [2, С. 27].

Пік виробництва молочної продукції в Україні припадав на 1990 р. (радянські часи), коли за період з 1980 по 1990 р. УРСР збільшила на 39,2 % виробництво продукції з незбираного молока, на 33,6 % – виробництво тваринного масла, на 22,7% – виробництво жирних сирів, що в свою чергу збільшило і рівень виробництва цих продуктів на 1 особу (табл. 1).

Таблиця 1

**Виробництво основних груп молочних продуктів в Україні
в 1980, 1985, 1990 рр.**

Продукція	Обсяги виробництва продукції по роках, тис. т			1990 р. у % до 1980 р.
	1980 р.	1985 р.	1990 р.	
Продукція з незбираного молока (в перерахунку на молоко)	4620,2	5687	6432	139,2
у т.ч. на одну особу, кг	92,2	111,5	123,9	134,3
Тваринне масло	332,4	390	444,0	133,6
у т.ч. на одну особу, кг	6,6	7,7	8,6	130,3
Жирні сири	149,9	150,5	184,0	122,7
у т.ч. на одну особу, кг	3,0	3,0	3,5	116,7

*Джерело: розраховано автором за даними джерела [2].

Станом на 1980 р. найбільші потужності молокопереробної галузі, або точніше виробництва молочної продукції в перерахунку на молоко, були зосереджені в Донецькій (7,5 %), Київській (7,5 %), Дніпропетровській (6,7 %), Харківській (5,8 %), Одеській (5,4 %), Чернігівській (5,0 %). Незначні потужності зосереджені в західних областях. Найбільшу питому вагу у виробництві цільномолочної продукції займала Донецька область – 13,7 %, Київська – 10,5 %, Харківська – 7,4 %, Запорізька області – 6,9 %. Чернігівська область у

виробництві вершкового масла була лідером з показником на рівні 7,1 % [2, С. 32].

На початку 90-рр. XX ст. в Україні внаслідок того, що імпорту молочної продукції не був розвиненим, на внутрішньому ринку утворився дефіцит молокопродуктів. Після кризи 1998 р. внаслідок знецінення української гривні розпочався період відновлення зростання в агропромисловому секторі. Тимчасове зупинення поставок по імпорту сприяло зростанню попиту на вітчизняне молоко на внутрішньому ринку й розвитку виробництва в молочному секторі. Швидко збільшувалось виробництво сирів і деяких видів продукції з незбираного молока. Однак позитивні темпи зростання молочної промисловості відставали від позитивних темпів реальних доходів населення. У результаті, у споживанні деяких молочних продуктів, перш за все, сиру й масла тваринного походження зберігалась висока частка імпорту. Не дивлячись на те, що молочна промисловість України працювала в умовах недостатніх обсягів якісного молока-сировини, з початку 2000 р. обсяги виробництва основних видів молочної продукції зростали. Найбільший приріст демонстрували виробництво сирів та продукції з незбираного молока [3].

Основні тенденції, якими можна коротко охарактеризувати молокопереробну промисловість за станом на 2013 р. наступні: виробництво молока та молочної продукції на одну особу скоротилось на 46,5 %, порівняно з 1990 р., споживання молока та молочних продуктів на одну особу скоротилось на 40,8 %, що на 43,5 % менше раціональної норми споживання молока. Порівняно з попередніми роками спостерігається незначна тенденція до зростання виробництва і споживання.

О. Маслак вказує, що впродовж 2013 року на внутрішньому ринку молока спостерігалася відносна цінова стабільність. Здебільшого це пов'язано з відсутністю перепадів виробництва молочної сировини та діяльності переробних підприємств у сформованих в попередні роки сировинних зонах [4].

Найголовніша проблема, яка на сьогодні турбує молокопереробників – це сировина в необхідних для забезпечення виробничих потужностей об'ємах. А отже, формування сировинних зон для молокопереробних підприємств – це завдання номер один. Регіонально-сировинна база молокопереробної промисловості наближена та розвивається переважно до районів основної переробки: Київська, Харківська, Дніпропетровська, Вінницька, Чернігівська,

Полтавська, Житомирська, Хмельницька області.

Потрібно зауважити, що українська молочна промисловість працює у трьох основних напрямках діяльності: виробництво цільномолочної продукції, виробництво сирів та виробництво масла (а також сухого молока й казеїну). Найбільш емним в сировинному вимірі є виробництво сиру і масла, але найважливішим вважається виробництво цільномолочної продукції, оскільки це є продукти першої необхідності в споживчому кошику. Вироблена вітчизняна цільномолочна продукція майже повністю використовується для внутрішніх продажів. Істотна частина сирів, масла й сухого молока йде на експорт.

Бондар А. О та Жигалкевич Ж. М. зазначають, що вітчизняний ринок молочних продуктів володіє значним потенціалом для розвитку галузі, навіть в умовах постійного скорочення поголів'я, нестабільної цінової ситуації та значної зношеності обладнання.

Сучасний ринок молочних продуктів в Україні динамічно розвивається та є висококонкурентним сектором ринку продуктів харчування, відкритим для виробництва нових продуктів. Тільки крупних гравців на ньому налічується близько 15-20, не говорячи вже про багаточисленних дрібних локальних виробників, кількість яких перевищує декілька сотень.

Найбільшу частку в загальній закупівлі молока молокопереробним сектором (за підсумками останніх років) займає ЗАТ «Гадячсир» Полтавської області. При цьому в структурі закупівлі переважаючу частку становить молоко від господарств населення. Також основними гравцями ринку молочної продукції є компанії: «Данон Україна» займає 9% ринку із 114,5 тис.т виробленої цільномолочної продукції та 3 тис.т плавленого сиру; «Молочний Альянс» має 7,8% ринку та є великим виробником ЦМП (67,7 тис.т), масла (4,5 тис.т), сирів та сирного продукту (24,3 тис.т), плавленого сиру та сирного продукту (3,2 тис.т); Люстдорф, займає 7% ринку, а загальний обсяг виробництва молочної продукції склав 88,5 тис.т (в основному ЦМП – 84,2 тис.т); Терра Фуд із часткою 6,9% має розгалужену молочно-продуктову лінію - 29,9 тис.т ЦМП, 8,7 тис.т масла, 27,8 тис.т спреїв, 19 тис.т сирів та сирного продукту, а також 1,8 тис.т плавленого сиру; «Альміра», яка є одним із найбільших виробників молочних консервів (за січень-вересень 25 тис.т), сирів та сирного продукту (27 тис.т). Серед інших великих виробників цільно-молочної продукції – «Вімм-Білл-Данн Україна» (66,6 тис.т), «Галичина»

(58,5 тис.т), «Мілкіленд-Україна» (26,7 тис. т молочної продукції), які відповідно займають 5,3, 4,8 та 3,9% ринку за результатами 2013 р. [5]

Президент українського союзу промисловців та підприємців Анатолій Кінах констатує, що у 2001-2002 роках на внутрішньому ринку України близько 91% товарів продовольчої групи були українського виробництва. Дослідження, проведене зараз, показало, що залишилось, у кращому випадку, 65-67%. Тобто, промисловість України втрачає внутрішній ринок з усіма відповідними наслідками. На його думку, вплинути на ситуацію можна лише сучасними методами державного протекціонізму, якими користується весь цивілізований світ. Це – підтримка державою агросектору економіки, захист внутрішнього ринку, створення умов для залучення інвестицій та підвищення конкурентоздатності вітчизняної продукції. Натомість нерідко бачимо зворотне [7].

Розмір споживання молочної продукції в середньому на душу населення в Україні встановлено «Нормами фізіологічних потреб в основних харчових речовинах та енергії населення України», складають 380 кг/рік (в перерахунку на молоко).

Таблиця 2

**Виробництво основних груп молочних продуктів в Україні
за 2005, 2010-2013 рр.**

Найменування продукції	Обсяг виробництва продукції по роках, тис. т					2013 р. у % до 2005 р.
	2005	2010	2011	2012	2013	
Молоко оброблене рідке	863,6	822,3	871,2	909,3	946,2	109,6
у т.ч. на одну особу, кг	18,4	18,0	19,1	19,9	20,8	113,2
Масло вершкове	120,0	92,3	97,8	88,2	92,8	77,3
у т.ч. на одну особу, кг	2,6	2,0	2,1	1,9	2,0	79,9
Сир свіжий неферментований та сир кисломолочний	83,5	87,2	88,1	78,6	82,8	99,2
у т.ч. на одну особу, кг	1,8	1,9	1,9	1,7	1,8	102,4
Сири жирні	274,0	224,0	215,0	166,3	163,8	59,8
у т.ч. на одну особу, кг	5,8	4,9	4,7	3,6	3,6	61,8
Продукти кисломолочні	499,0	497,0	472,0	486,1	517,9	103,8
у т.ч. на одну особу, кг	10,6	10,9	10,4	10,7	11,4	107,2

*Джерело: складено автором на основі даних Держслужби статистики України [8]

За рік людина повинна споживати 60 кг молока обробленого рідкого, 5 кг масла, 10 кг сиру м'якого, 3,6 кг сиру твердого, 5 кг сметани. На сьогодні ж виробництво основних молочних продуктів переробною галуззю України, у розрахунку на одного пересічного жителя України далеке від норм споживання. Так, у 2013 р., на одного середньостатистичного українця вироблено 20,8 кг молока обробленого рідкого, 2,0 кг масла, 1,8 кг кисломолочного та неферментованого сиру, 3,6 кг сиру твердого, 11,4 кг кисломолочних продуктів (табл. 2).

Не можливо не погодитись з В. Янишиним [1, С. 85] який виділяє наступні основні тенденції у сфері виробництва, постачання молока для його переробки молокопереробними підприємствами та експорту і імпорту молочної продукції: дефіцит сировини на вітчизняному молочному ринку; стійка динаміка скорочення поголів'я корів; сезонний та дрібнотоварний характер виробництва молока; брак високоякісного молока; відсутність ефективних зв'язків між виробниками сировини і переробниками; значна частка імпорту деяких молочних продуктів; наявність потенціальних можливостей подальшого освоєння перспективних ринків.

Висновки. На основі проведеного дослідження зауважимо, що держава мусить мати довгострокову комплексну програму розвитку молокопереробної промисловості. Зокрема, для початку необхідно забезпечити споживання молока в місцевих дитячих закладах та школах на рівні однієї склянки молока в день на дитину. Для України цей крок забезпечив би стабільне виробництво й споживання молока та молочних продуктів. А це в свою чергу стимулювало розвиток молочного скотарства та молокопереробної промисловості. Безумовно, без підвищення рівня купівельної спроможності населення, належного стимулювання державою виробництва та споживання молочної продукції в країні, національна молокопереробна промисловість, яка виробляє доступні молочні продукти з натуральної та якісної сировини приречена.

Література.

1. Янишин Я.С. Розвиток вітчизняного молочного скотарства в контексті світових тенденцій ринку молока / Я.С. Янишин, Ю.П. Кашуба // Економіка АПК. – 2013. – № 4. – С. 82-85.
2. Молочная промышленность. Организация центровывоза молока в системе агропромышленного комплекса СССР. Обзорная информация по основным направлениям развития отрасли. – М., 1980. – 48 с.

8. Офіційний веб сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

В статье рассматриваются основные тенденции функционирования молокоперерабатывающей промышленности Украины, связанные, прежде всего с нарастающим дефицитом сырья, ростом цен на молочную продукцию при одновременном

хө өй ө бөмбө, молочные продукты, спрос, предложение, молокоперерабатывающая промышленность, молокоперерабатывающие предприятия.

The article examines the main trends in the dairy industry of Ukraine, due primarily to the growing shortage of raw materials, rising prices for dairy products while reducing the demand of the population. To overcome the crisis tendencies in the dairy industry, the state should have a long-term comprehensive program of development of the industry. First we need to ensure stable production and consumption of milk and dairy products, through the introduction of mandatory programs consumption of these products in kindergartens and schools. Of course, without an increase in the purchasing power of the population, adequate incentives the state of production and consumption of dairy products, the national dairy industry that produces dairy products available from natural and high-quality raw materials is doomed to extinction.

Ý ò ò ú ô ê ÑÑина В.М., д.е.н., професор.

**ВПЛИВ РЕСУРСОЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ
НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ВИРОЩУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР**

ÍÝΒÒÙÒÚ×Ů Ů×ÒÚ ÑŮãÒÚΒ
 âÍÝ×ÄĬբé×Ō ŮĬãÄŮŮŮŮē ΒÒâŮÄäŮŌŌ àŮĬΒŮŮΒ
 ԲÄØēԲŮԾŮ ԾŮԲŮŮŮŮŮÍÝԲŮŮÄŮΒÝĬբŌØÒÚ×Í

81

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день менш ніж одну двадцяту частину сільськогосподарських підприємств можна віднести до високозабезпечених фінансовими ресурсами, а ефективно відтворюють розміщені у виробничому процесі фінансові ресурси менш ніж третина підприємств аграрного сектора. Основною причиною такої ситуації є низький ступінь концентрації капіталу в аграрному секторі, який позбавляє суб'єктів виробничої сфери можливості ефективно застосовувати економічні та управлінські інструменти підвищення результативності своєї діяльності. Задачі забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного виробника потребують пошуку та впровадження заходів, спрямованих на суттєве підвищення ефективності виробництва продукції навіть за наявності посткризових явищ [1, 2]. Більшість найраціональніших рішень знаходяться у площині застосування інноваційних інженерно-технологічних рішень, спрямованих на створення конкурентних, особливо, вартісних, переваг вітчизняних виробників.

Формулювання цілей статті. Існуючий рівень ресурсного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників фактично є обмеженням комплексності застосування заходів з реалізації прогресивних техніко-технологічних рішень, а отже, обмеженням набуття конкурентних переваг за рахунок індивідуальних витрат підприємства на створення певних видів продукції.

Низька ефективність діяльності сльгоспвиробників зумовлює понижену інвестиційну привабливість підприємств галузі, що не сприяє підвищенню рівня концентрації капіталу в галузі. Залишковий рівень розвитку, зокрема, матеріально-технічної бази не відповідає виробничим задачам, що стоять перед підприємствами аграрного сектора, адже з його використанням неможливо реалізовувати прогресивні технології виробництва сільськогосподарської продукції. Застосування застарілих технічних засобів та технологічних прийомів значною мірою виключає можливості забезпечення необхідного рівня ефективності виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рівень концентрації капіталу в галузі може бути опосередкований через ресурсне забезпечення сільськогосподарського виробництва. Організаційно-економічне підґрунтя разом зі здобутками організації та управління поточною діяльністю визначають фактичний стан ресурсного забезпечення функціонування підприємств галузі. В залежності від рівня ресурсозабезпеченості нами виконано групування

суб'єктів господарювання. При цьому кількісними значеннями критеріїв ресурсозабезпеченості в рамках запропонованого підходу виступають вартість основних фондів та обсяг виручки від реалізації продукції, які приходяться на 1000 га сільськогосподарських угідь. Використання запропонованих кількісних характеристик з врахуванням якісних критеріїв, що характеризують стан матеріально-технічної бази товаровиробників, дозволяє визначити фактичний стан ресурсозабезпеченості галузі, а отже і рівень концентрації капіталу в ній. Згідно з даними групування найбільшу питому вагу 38,67 % мають сільськогосподарські підприємства з низьким рівнем забезпечення, а найменшу (4,89 %) — підприємства з високим рівнем ресурсного забезпечення. Питома вага підприємств низького та задовільного рівнів складає 70,23 %, а можливості для застосування прогресивних технологічних рішень, що мають забезпечувати конкурентоспроможність продукції, є лише у 29,77 % підприємств високого та достатнього рівнів.

Підприємства, що відносяться до високого та достатнього рівнів ресурсного забезпечення мають повну можливість реалізувати технологічні операції сучасних технологій виробництва продукції рослинництва. Останнє дозволяє також досягати додаткового ефекту від мінімізації обробітку ґрунту, поступово переходити до систем мінімального та нульового обробітку та завдяки впровадженню інтегрованих систем удобрення та захисту рослин отримувати стабільно високі врожаї основних культур.

Сільськогосподарські діяльність яких характеризується, не можуть в повному обсязі реалізовувати заходи з впровадження систем мінімального та нульового обробітку ґрунту, тому Основні їх зусилля підприємств з задовільним рівнем ресурсного забезпечення інтенсифікації виробництва продукції рослинництва мають бути спрямовані на використання якісного посівного матеріалу, вирощування сортів сільськогосподарських культур з високим потенціалом та запровадженні інтегрованих систем удобрення та захисту рослин. При цьому оптимальною стратегією розвитку господарської та технологічної політики підприємства є реінвестування фінансових результатів в створення такої матеріально-технічної бази, яка б забезпечувала можливість впровадження технологій, заснованих на мінімальному та нульовому обробітку ґрунту, які, в свою чергу, забезпечують найнижчий рівень витрат на створення продукції рослинництва.

Основними напрямками реалізації інноваційних технологічних рішень підприємствами низького рівня ресурсного забезпечення, питома вага яких серед підприємств аграрного сектора найбільша, є пошук можливостей для використання високоякісних посівних матеріалів та впровадження інтегрованих систем удобрення, заснованих на сучасних методиках програмування врожаїв. Це дозволить не тільки підвищити загальний рівень культури виробництва рослинницької продукції, а й підвищити врожаї сільськогосподарської сировини та стабілізувати результативність виробничо-господарської діяльності агропідприємств. При цьому саме стабілізація результатів виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських товаровиробників є основою підвищення ефективності їх комерційної активності та збільшення рівня концентрації капіталу в галузі.

Результати проведених досліджень демонструють суттєвий вплив ефекту масштабу на результативність застосування прогресивних техніко-технологічних рішень при виробництві продукції рослинництва. Наведені в табл. 1 дані ілюструють, що темп приросту урожайності сільськогосподарських культур, а отже результатів виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських товаровиробників, значно випереджає темп приросту виробничих витрат на одиницю площі посіву у високому та достатньому рівнях та майже дорівнює йому у задовільному рівні (в якості базового для порівняння був використаний низький рівень ресурсного забезпечення). Досягнення позитивних результатів у реагуванні обсягів виробництва продукції на витрачання ресурсів залежить від комплексності підходу при реалізації заходів з впровадження прогресивних техніко-технологічних рішень та коригується специфічними умовами діяльності окремих агропідприємств. Результати виконаного дослідження свідчать, що техніко-технологічне забезпечення аграрного виробництва, у тому числі і виробництва продукції рослинництва, являє собою складно-структуровану багатoelementну систему, організаційно-економічне та техніко-технологічне втручання в яку може викликати як позитивні, так і негативні наслідки.

Впровадження інноваційних технологій і прийомів до виробничої практики обґрунтовується з технічної, агрономічної, екологічної та економічної точок зору.

Таблиця 1

**Порівняння темпів приросту врожайності
та витрат на одиницю площі посіву при різному
ресурсному забезпеченні виробництва**

Показник	Рівень ресурсного забезпечення			
	високий	достатній	задовільний	низький (базовий варіант)
Озима пшениця				
Темп приросту урожайності, %	173,3	140	43,3	0
Темп приросту витрат на 1 га, %	92,6	88,7	34,8	0
Індекс приросту урожайності по приросту витрат	1,87	1,58	1,24	—
Озиме жито				
Темп приросту урожайності, %	122,2	103,7	48,1	0
Темп приросту витрат на 1 га, %	51,8	57,8	46,1	0
Індекс приросту урожайності по приросту витрат	2,36	1,79	1,04	—
Ячмінь				
Темп приросту урожайності, %	195,5	136,4	72,7	0
Темп приросту витрат на 1 га, %	101	93,6	72,6	0
Індекс приросту урожайності по приросту витрат	1,94	1,46	1,00	—
Соняшник				
Темп приросту урожайності, %	191,7	125	33,3	0
Темп приросту витрат на 1 га, %	69,7	61,3	7,1	0
Індекс приросту урожайності по приросту витрат	2,75	2,04	4,69	—
Цукрові буряки				
Темп приросту урожайності, %	400	306,3	87,5	0
Темп приросту витрат на 1 га, %	200,5	158,7	69,9	0
Індекс приросту урожайності по приросту витрат	2,00	1,93	1,25	—

* Джерело: власні розрахунки

Основним критерієм, який визначає доцільність застосування системи технологій, заснованих на інноваційному підході, є економічний ефект, що формується у порівнянні із застосуванням традиційних техніко-технологічних систем землеробства. Головним економічним показником застосування технологічних рішень є рівень витрат, пов'язаних з реалізацією використаних технологічних рішень. Формою представлення технологічних регламентів підприємств є технологічні карти. При виконанні досліджень технологічної складової техніко-технологічного забезпечення рослинництва нами були розроблені технологічні карти вирощування основних товарних культур для чотирьох рівнів ресурсного забезпечення [3]. На їх підставі нами були розраховані показники нормативної виробничої собівартості з урахуванням вартості основних ресурсів в 2014 році (табл. 2).

Таблиця 2

Розрахункова виробнича собівартість вирощування озимої пшениці в агропідприємствах Харківської області у 2014 році

Показники	Значення показників по рівням ресурсного забезпечення			
	високий	достатній	задовільний	низький
Озима пшениця				
Урожайність, ц/га	82	75	50	30
Виробнича собівартість, грн/т	1057,76	113,3	1249,31	1364,26
Структура собівартості, %, в т.ч:	100	100	100	100
заробітна плата (основна, додаткова) з нарахуваннями, %	2,56	3,58	3,28	6,66
насіння, %	15,57	14,95	17,08	22,12
мінеральні добрива, %	32,47	32,74	25,86	10,89
засоби захисту рослин, %	4,93	5,85	6,78	7,34
ПММ, %	7,05	8,33	8,44	12,45
електроенергія, %	0,03	0,03	0,04	0,04
амортизаційні відрахування, %	15,96	10,63	12,45	14,07
ремонт основних засобів, %	4,69	6,31	7,88	8,05
транспортні витрати, %	1,16	1,01	0,96	0,75
плата за оренду зем. ділянок, %	2,65	2,67	3,82	4,94
інші матеріальні витрати, %	5,55	6,05	5,71	5,11
страхові платежі, %	3,83	4,08	3,99	3,92
загальновиробничі витрати, %	3,55	3,77	3,71	3,66

Наведені в табл. 2 нормативи виробничої собівартості однієї з основних сільськогосподарських культур - озимої пшениці, враховують, як застосування певних агрозаходів, систем технологій, технічне забезпечення, а також є диференційованими у відповідності до рівня ресурсного забезпечення агровиробництва. Завдяки цьому вони складають нормативно-методичну основу планування на рівні підприємства, адже дозволяють у цілком визначений спосіб кваліфікувати його виробничі можливості шляхом віднесення до певної групи за рівнем ресурсного забезпечення.

Висновки. Визначені розрахункові показники виробничої собівартості є інформаційною базою, як для планування поточної діяльності підприємств, так і для прогнозування динаміки виробничих витрат в рослинництві в контексті зрушень в ресурсному забезпеченні агровиробництва. Зважаючи на все ще високу питому вагу товаровиробників, що відносяться до низького рівня ресурсного забезпечення, в їх загальній кількості, а також в контексті необхідності набуття відтворювальними процесами в агровиробництві розширеного характеру, ми маємо сприяти якомога швидшому скороченню кількості підприємств, що кваліфікуються як недостатньо забезпечені ресурсами виробництва.

Література.

1. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення : [монографія] / О. М. Алімов, В. М. Трегобчук та ін. — К. : Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. — 540 с.
2. Коваль П.В. Ефективність функціонування аграрних підприємств в умовах зміни темпів і пропорцій відтворення ресурсного потенціалу / П. В. Коваль // Економіка АПК. — 2012. — № 8. — С. 45–52.
3. Мазоренко Д.І. та ін. Інноваційні агро технології : [монографія] / За ред. Д. І. Мазоренка, Г. Є.Мазнева — Х. : ХНТУСГ, 2011. — 385 с.
4. Мазнев Г.Є. Інноваційні ресурсозберігаючі технології: ефективність в умова різного фінансового стану агроформувань. [монографія] / За ред. Г. Є.Мазнева / — Харків. : Видво «Майдан», 2015. — 592с.
5. Конкурентоспроможність національної економіки: [методичний матеріал] / А.В. Бабак, С.Ф. Биконя, О.Ю. Болохвітінова [та ін.]; за ред. Б.Є. Кваснюка. — К.: Фенікс, 2005. — 495 с. — (Ін-т економіки та прогнозування НАНУ)
6. Конкурентоспроможність: країна, регіон, підприємство: [зб. наук. праць] / за ред. Ю.В. Полунєва — К., 2006. — 176 с. — (Рада конкурентоспроможності України)

8. Конкурентоспособность продукции и предприятия: [колл. монография] / Б.В. Буркинський, Е.В. Лазарева, І.Н. Агеева [и др.]. – Одесса, ИПРЭІ НАН України, 2002. – 132 с. – (ИПРЭІ НАНУ)

обеспеченность, инновации, технико-технологическое обеспечение, инвестиции, экономический эффект.

In the article the considered questions of influence of level of peypcozabeneueuocmi are on efficiency of innovative technologies of growing of agricultural cultures. The low level of concentration of capital in industry can be mediated also through the resource providing of agricultural production. Calculation production cost figures are certain by an informative base, both for planning of current activity of enterprises and for prognostication of dynamics of production charges in a plant-grower in the context of changes in the resource providing of agrovirobnictva. To all appearances yet high specific gravity of commodity producers which belong to the low level of the resource providing, in their general amount, and also in the context of necessity of acquisition by reproductive processes in agrovirobnictvi extended

Ўò ò ú ô êҚўноруцький О.О., д.е.н., професор

СВІТОВИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЕРНА: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Питання державного регулювання ринку зерна в Україні останні роки набувають особливої актуальності. Адже вони напряму пов'язані з забезпеченням продовольчої безпеки країни, нормального функціонування та задовільного фінансового стану сільськогосподарських виробників, а також забезпеченням експортного потенціалу зернової галузі країни. Сучасна економічна ситуація вимагає удосконалення підходів щодо здійснення аграрної політики стосовно розвитку зернової галузі та запровадження її системності.

89

регулюванні зернового ринку та недосконалість регулюючих механізмів у сучасних умовах. Тому дане питання не втрачає своєї актуальності та потребує подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення ефективних механізмів регулювання ринків зерна, які використовуються в країнах провідних експортерів зерна та конкретизація проблем у регулюванні вітчизняного зернового ринку.

Досягнення поставленої мети передбачає дослідження світових тенденцій розвитку ринків зерна країн, що є основними виробниками й експортерами зерна, та ролі держави у впливі на експортний потенціал, а також розробці пропозицій щодо удосконалення механізму регулювання ринку зерна в Україні.

Виклад основного матеріалу. За довгий період реформування вітчизняної економічної системи, її аграрного сектору, жодному урядові так і не вдалось досягти послідовності та системності у прийнятті економічних рішень, що в свою чергу давало можливість для нормального розвитку всіх секторів економіки. Значні порівняльні переваги для розвитку зернового виробництва дають можливості отримувати валові збори, які є достатніми для забезпечення продовольчої безпеки України та ефективного розвитку експортного потенціалу. Але необґрунтована державна політика стосовно регулювання операцій з зерном найчастіше призводила до дисбалансів у виробництві та втрат доходів сільськогосподарських виробників.

Моделі регулювання продовольчих ринків десятиліттями апробовані світовими аграрними лідерами, які виходячи з ряду економічних, соціальних, політичних та природно-географічних умов визначають механізми, необхідні для забезпечення паритету інтересів всіх учасників зернового ринку.

В США уряд країни навіть при наданні міжнародної продовольчої допомоги укладає угоди за ринковими цінами на закупівлю та перевезення зерна з приватними структурами. Обсяги експорту контролюються за допомогою механізму декларування, що дає можливість постійно стежити за ситуацією на ринку та складати реальні баланси зерна. Всі дані стосовно обсягів виробництва та експорту продукції регулярно публікуються на сайті Міністерства сільського господарства США та є загальнодоступними.

В Канаді в східних та західних провінціях існують дві різні системи регулювання. Для східної частини країни характерна вільна

торгівля та експорт зерна усіма учасниками ринку, як фермерами так і зернотрейдерами. Для західної ж частини характерна своєрідна монополізація ринку, єдиним учасником якого є Канадська рада (комітет) по пшениці і ячменю, створена ще у 1919 році. Рада належить фермерам та кооперативам і, закупаючи зерно пшениці та ячменю у виробників, вона забезпечує його експорт, розподіляючи отримані доходи між виробниками пропорційно. Функціонує Рада на безприбутковій основі. Користуючись послугами торговельних компаній для доставки зерна до порту, Рада оплачує їхня послуги за ринковими цінами. Роль держави в діяльності такого монополіста полягає в законодавчо-правовому забезпеченні функціонування Ради.

Ще один провідний експортер зерна Австралія в 2008 році відмовилась від функціонування та участі в регулюванні ринку зерна за допомогою державних агентів таких, як Австралійський комітет з пшениці та Австралійський комітет з ячменю дозволивши їх приватизацію, визнавши їх діяльність неефективною. Контроль за експортом ведеться за допомогою ліцензування. Перевезенням зерна в порти займається фермерський кооператив СВН.

В Бразилії уряд не втручається в експортні операції з зерном. В умовах значної конкуренції експортом займаються як виробники, так і транснаціональні та торговельні компанії. Ефективним методом регулювання вважається інтервенційна закупівля, яка застосовується в разі сильного зниження ринкових цін. Держава викуповує зерно, коли рівень цін стає нижчим за мінімальну встановлену ціну і коли ринок стабілізується продає це зерно на аукціонах. Якщо ж ціна не піднімається, то це зерно залишається в інтервенційних запасах.

За останні п'ять років Бразилія вдвічі збільшила обсяги експорту грубого зерна з 11 до 22 млн тон.

Акцент на веденні точної статистики щодо внутрішнього споживання та експорту зерна та прогнозуванні майбутнього урожаю зроблено в Аргентині. На основі розрахункових балансів зерна приймається рішення про збільшення або зменшення експорту зерна за допомогою введення квот. Дані щодо балансів є доступними для всіх учасників зернового ринку. Право на отримання квот надається як сільськогосподарським виробникам так і трейдерам.

Така система дає можливість державі не займатись формуванням резерву, адже вразі загроз продовольчій безпеці одразу буде обмежений вивіз зерна на зовнішні ринки.

В рамках Європейського Союзу немає жодних обмежень на торгівлю і експорт зернових. Експортерами можуть стати як компанії, так і фермери.

Головною установою, яка відповідає за міжнародну торгівлю, є Європейська комісія, основною вимогою якої при експорті зерна є його декларування. Процедура декларування необхідна для формування точних балансів зерна та своєчасного їхнього коригування. Після декларування компанія-експортер отримує ліцензію на експорт. У випадку коли обсяги експорту можуть загрожувати продовольчій безпеці країни, можуть бути застосовані квоти. Також для запобігання втрат виробників від зниження цін на зернові діє механізм формування інтервенційного фонду. Але, наприклад, з 2010 року зерно ячменю виключено з переліку інтервенційних товарів.

Досвід зазначених країн свідчить про розвиток нормальних конкурентних умов та рівноправність участі всіх учасників зернового ринку у торгових операціях. Більша частина країн-експортерів не створюють значних перехідних запасів та резервних фондів. Постійно слідкуючи за ситуацією на ринку та формуючи реальні баланси зерна, більшість країн-експортерів, лише в разі необхідності, запроваджує експортне регулювання.

Багато країн уже відмовилась від участі державних агентів у зовнішньоторговельних операціях з зерном.

Потрібно зазначити, що в Україні на даному етапі розвитку аграрного сектору та ринку зерна в тій чи іншій мірі використовуються всі розглянуті механізми регулювання, з тією лише відмінністю, що поки немає системності та зваженості у їхньому застосуванні.

Спроби держави використання нетарифних методів регулювання, введення вимог щодо реєстрації експортних контрактів на державній аграрній біржі, надання пріоритету в експорті соціально значимої сільськогосподарської продукції виробникам та Державному агенту в репті репт так і не набули логічного завершення, яке б мало дійсно позитивний ефект.

Механізм квотування, який був застосований в 2010-2011 роках в Україні, призвів до значних втрат прибутків виробників та зниження обсягів виробництва, адже відіграли свою роль елементарні прорахунки у зернових балансах. Така політика аж ніяк не сприяє

забезпеченню продовольчої безпеки країни, на чому було зроблено акцент при обґрунтуванні причин застосування механізму квот.

Процедура обов'язкової реєстрації експортних контрактів на державній аграрній біржі немає аналогів в провідних країнах світу. Єдиний досвід застосування такого механізму характерний для Росії та Білорусії, які скасували його ще у 1996 та 2003 р. відповідно. Та, як часто це буває, з цього питання виникли деякі суперечності у законодавчій базі, коли в Митному кодексі України не було прописано необхідності процедури перевірки Свідоцтва про реєстрацію зовнішньоекономічного контракту на Аграрній біржі.

Загалом вимога щодо реєстрації контрактів на сільськогосподарську продукцію діяла з 13.12.2010 р. у відповідності з Постановою КМУ №1254 «Деякі питання укладення та реєстрації зовнішньоекономічних контрактів» до 31.10.2012 р. у відповідності з постановою КМУ №1079. Як результат, за підрахунками Держпідприємництва України та міжнародних експертів, обов'язкова реєстрація та укладання експортних контрактів зменшували закупівельні ціни для сільгоспвиробників в середньому на 0,15% (3-4 грн на кожній тонні зернових). Тільки за 2011 р. сільгоспвиробники через фіктивну реєстрацію експортних контрактів недоотримали 1,61 млн дол. США за вирощену пшеницю [7].

В межах адміністративного регулювання у відповідності з наказом Міністерства аграрної політики № 549 від 8.09.10 р. було створено державного агента – державне підприємство «Державна продовольчо-зернова корпорація України». За результатами 2012/13 маркетингового року ДПЗКУ була на третьому місці серед українських експортерів зерна зайнявши 8,2% у загальній структурі експорту зерна та 3,9% у структурі експорту ячменю. Такі дії ведуть до створення експортної державної монополії.

Досвід багатьох країн світу свідчить про відмову від державної монополії у торгівлі сільськогосподарською продукцією.

Висновки. Практика показала, що безсистемна та необґрунтована державна політика щодо регулювання ринку зерна призводить до нищівних наслідків: недоотримання прибутків сільськогосподарськими виробниками та зменшення обсягів виробництва. Розбіжності в законодавчій базі призводять до різночитань та непорозумінь з боку учасників ринку. Тому досі актуальним залишається питання удосконалення нормативно-правової бази щодо регулювання ринку зерна та діяльності всіх його агентів.

Необхідний налагоджений та системний моніторинг обсягів виробництва та експорту за допомогою сучасних інформаційних технологій та покращення роботи профільного міністерства з приводу цього питання. Одним з важливих кроків для розвитку ринку сільськогосподарської продукції та зерна зокрема, повинен стати ефективний розвиток системи декларування експортних операцій з зерном, страхування експортних ризиків. Необхідна розробка механізмів регулювання, підкріплених відповідною законодавчою базою, що будуть враховувати можливі дії економічних кризових явищ, які можуть відбуватись в країні.

Література.

1. Горкавий В.К. Державна підтримка формування аграрного ринку за умов глобалізації / В.К. Горкавий // Вісник ХНАУ. Серія економічні науки. – 2013. – №7. – С.49-54.
2. Дело: обов'язкова реєстрація експортних контрактів продовжує діяти // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agrex.gov.ua>
3. Кобута І.В. Оцінка наслідків державного регулювання експорту зерна в Україні / І.В. Кобута // Економіка і прогнозування. – 2011. – №4. – С.139-147.
4. Лавринчук О.В. Організаційно-економічний механізм функціонування ринку зерна та участь держави в ньому [Електронний ресурс]. / О.В. Лавринчук. – Режим доступу: <http://economy.nauka.com.ua>
5. Майстро С.В. Ринок зерна в Україні: сучасний стан та напрямки державного регулювання [Електронний ресурс]. / С.В. Майстро, М.Г. Хірамагомедов. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2012_2_17.pdf
6. Онегіна В.М. Сучасні загрози продовольчій безпеці в Україні та державне регулювання / В.М. Онегіна // Вісник ХНТУСГ: економічні науки. – 2014. – Вип. 149. – С.47-56.
7. Скасовано обов'язкову реєстрацію біржових контрактів на експорт зерна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://a7d.com.ua>
8. Тарасюк О.Б. Державне регулювання забезпечення продовольчої безпеки країни / О.Б. Тарасюк // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №10 (136) – С.58-63.
9. Ульянченко Ю.О. Окремі питання удосконалення державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників [Електронний ресурс]. / Ю.О. Ульянченко, Н.В. Ульянченко. – Режим доступу: <http://kbuapa.kharkov.ua>

СОБІВАРТІСТЬ ПШЕНИЦІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ ТА ЄС З ПОЗИЦІЙ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

*ÎÎÑÍØÙÎâ Û ÕÑÙÎâ†â
âÍÝ×ÃĬÉ×ÕÕ ÚÎãÃÛÛÕÕæĬĐÝÍÝÚÕÖÄÖŸŮŮŮŮŮ
ÃÛĬĬÑÛ×àĬÃĬĬ*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний стан сільського господарства характеризується поглибленням кризових явищ, скороченням виробництва, зниженням його ефективності та галузевими диспропорціями, що в сукупності з природно-кліматичними умовами суттєво знижують шанси підприємства на отримання позитивного фінансового результату – прибутку. Це також впливає на експорт продукції сільського господарства, підриває міжнародну співпрацю і знижує конкурентні позиції вітчизняної продукції на європейському та світовому ринках. Україна на сьогоднішній день є провідним експортером сільськогосподарської продукції, зокрема зерна пшениці, і одним з напрямів підтримання власних конкурентних позицій є скорочення витрат і зниження собівартості продукції, тому дослідження досягнутого рівня собівартості зернових у міжнародному аспекті набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість питань підвищення ефективності виробництва зерна, оптимізації витрат і собівартості продукції у сільському господарстві підтверджується значною кількістю наукових праць науковців та практиків. Питання поліпшення управління витратами і собівартістю в сільському господарстві присвячені праці В.Г. Андрійчука [1], І.В. Охріменка [2], М.О. Лищенко [3] та ін. Проблеми підвищення ефективності зернового господарства на регіональному рівні висвітлювали Л.Р. Федорченко [4], Н.Л. Корженівська [5] та ін. Разом з тим, необхідним є аналіз сучасного рівня собівартості продукції рослинництва, зокрема, пшениці в сільськогосподарських

* Науковий керівник – Олійник О.В., д.е.н., професор

підприємствах в контексті міжнародної інтеграції.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз сучасного рівня собівартості зерна в сільськогосподарських підприємствах з позицій міжнародної конкурентоспроможності в умовах євроінтеграційних та глобалізаційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В конкретно економічному розумінні собівартість – це грошовий вираз витрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг) [1, С. 135]. Внутрішньогосподарське управління витратами повинно забезпечити дбайливе використання виробничих ресурсів і формування собівартості одиниці продукції на рівні, який забезпечив би рентабельне господарювання [2, С. 3].

Собівартість суттєво впливає на конкурентоспроможність продукції, адже чим вона є нижчою у виробника цієї продукції, тим, за інших рівних умов, він має більше можливостей для отримання максимального прибутку. Протягом останніх років Європейський союз є одним з найбільших експортерів зерна у світі і постійно нарощує конкурентні позиції. Розглянемо рівень собівартості пшениці в Україні і країнах-членах ЄС (0).

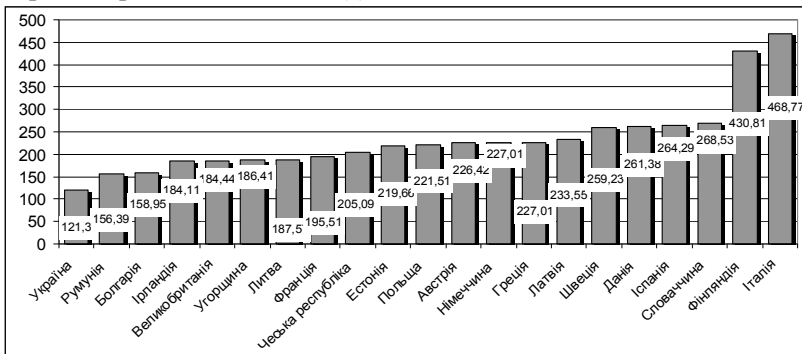


Рис. 1. Собівартість пшениці в країнах ЄС і Україні в 2011 рр., євро/т*

*Джерело: побудовано автором на основі [6, 7].

Як видно з представлених даних, собівартість пшениці в Україні у 2011 р. була нижчою, ніж в країнах-членах ЄС – 121,34 євро/т. Дещо вищий від України рівень собівартості пшениці мали Румунія – 156,39 євро/т і Болгарія – 158,95 євро/т. Найвищою була собівартість пшениці в Італії – 468,77 євро/т і Фінляндії – 430,81 євро/т. Таким

чином, Україна має певні конкурентні переваги на ринку пшениці, тому її експорт є вигідним для вітчизняних підприємств.

У світовій та вітчизняній економіці в довгостроковому періоді діє об'єктивна тенденція до підвищення собівартості виробництва продукції (робіт, послуг) на фоні запровадження досягнень НТТП у господарську діяльність підприємств. Тому коли йдеться про пошук резервів і шляхів зниження собівартості, то потрібно мати на увазі, що такого зниження можна досягти лише порівняно з рівнем собівартості аналогічних товарів у конкурентів. Тоді підприємство набуде конкурентних переваг, забезпечить вищу прибутковість виробництва [1, С. 169].

Підвищення економічної ефективності зернового виробництва передбачає збільшення виробництва і поліпшення якості зерна, забезпечення більшої сталості зернового господарства і ефективного використання його виробничих ресурсів. Основним напрямом дальшого розвитку зернового господарства є інтенсифікація виробництва зерна на основі внесення оптимальної кількості органічних і мінеральних добрив, розширення посівів високоврожайних сортів і гібридів, впровадження комплексної механізації, інтенсивних та індустріальних технологій, прогресивних форм організації і оплати праці з урахуванням кінцевого результату [3].

За методикою обліку витрат і собівартості у ЄС спожиті засоби виробництва поділяються на операційні витрати і розподілені накладні витрати. В свою чергу, операційні витрати ділять на специфічні (витрати на насіння, добрива, засоби захисту, зрошення) і неспецифічні – паливно-мастильні матеріали, витрати на утримання машин і обладнання, послуги сторонніх організацій, витрати енергії, інші прямі витрати [6].

Для порівняння собівартості в Україні та ЄС доцільно розглянути рівень витрат на виробництво пшениці на 1 га, що дозволить зробити висновок про склад витрат і можливі напрями їх зниження в Україні (табл. 1). Україна поступається європейським країнам за обсягом витрат на 1 га.

Це пов'язано значною мірою з низькими витратами на насіння і добрива (40,8 та 87,0 євро/га відповідно). Витрати на паливо і мастильні матеріали в Україні знаходяться на рівні 58,8 євро/га, в той час як у інших досліджених країнах вони є вищими за винятком Іспанії, де у 2011 р. на ці цілі було витрачено лише 50 євро/га.

Таблиця 1

**Витрати на 1 га пшениці в Україні та окремих країнах ЄС у
2011 р., євро/га**

Стаття витрат	Україна	Болгарія	Німеччина	Іспанія	Франція	Італія	Польща	Румунія	Фінляндія	Великобританія
Специфічні витрати	127,8	164	475	211	427	292	353	178	278	478
у т.ч. насіння	40,8	45	84	68	63	100	57	60	78	71
добрива	87,0	80	217	91	196	124	188	77	139	204
захист рослин		37	152	38	167	59	100	36	49	167
інші специфічні витрати		2	22	13	0	9	8	5	12	37
Неспецифічні витрати	150,0	159	420	142	330	502	257	168	493	385
у т.ч. моторне паливо і мастильні матеріали	58,8	79	114	50	62	170	98	61	91	94
утримання машин і обладнання		24	91	26	79	41	50	20	136	45
послуги сторонніх організацій	37,8	17	81	38	61	113	44	64	66	106
витрати енергії		2	17	6	7	16	12	5	32	21
інші прями витрати	53,4	38	118	22	121	161	53	18	168	119
Операційні витрати на 1 га	277,8	323	895	353	758	794	610	346	771	864
Амортизація	22,7	72	169	79	231	328	147	46	319	212
Всього зовнішні фактори:	95,0	194	280	68	185	100	94	107	105	202
у т.ч. заробітна плата	30,3	56	84	11	32	30	52	35	14	82
орендна плата	64,7	125	160	50	120	68	27	66	75	83
відсотки сплачені		12	36	8	33	1	15	6	17	37
Умовно обчислені неоплачувані сімейні фактори		15	177	425	176	1450	323	64	399	217
у т.ч. витрати сімейної праці		8	130	321	181	1240	218	47	243	140
витрати власного капіталу		7	46	104	-5	209	105	17	156	77
Всього витрат на 1 га	395,5	604	1521	925	1348	2669	1174	563	1595	1495

*Джерело: узагальнено автором на основі [4, 5].

Найбільш високими витрати на пальне є в Італії – 170 євро/га. Амортизація в Україні у 2011 р. складала лише 22,7 євро/га, що значно нижче, ніж у досліджених європейських країнах. Частка амортизації у структурі витрат вітчизняних підприємств – 5,6 %, в той час як у Румунії вона становила 8,2 %, у Болгарії – 11,9 %; найнижча питома вага амортизації у 2011 р. зафіксована в Ірландії – 7,4 %, проте і такий її рівень вищий, ніж в Україні. Низька питома вага амортизації у витратах в Україні пов'язана перш за все з високою зношеністю основних засобів, низьким рівнем їх матеріально-технічного оновлення тощо.

Витрати на оплату праці в Україні знаходяться приблизно на рівні середньоевропейських, проте це досягається завдяки тому, що фермерські господарства в Європі переважно розраховують на власні сили і працю членів сім'ї і менше залучають найману працю. Якщо звернути увагу на витрати сімейної праці, то їх умовно обчислена вартість є вищою за заробітну плату на 1 га і займає значну питому вагу у витратах. В Польщі витрати на оплату праці (включаючи витрати сімейної праці) становлять 270 євро/га, або 23,0 % виробничих витрат, у Франції – 15,8 %, у Великобританії – 14,8 %, в Німеччині – 14,1 %, Лідирують у цьому відношенні Італія – 1270 євро/га (47,6 %) та Іспанія – 332 євро/га (35,9 %). В Україні оплата праці становить 10,1 %, меншою вона є лише в Латвії – 9,7 %.

Причин низького рівня оплати праці вітчизняних аграрних підприємств багато, проте однією з головних причин є в десятки разів нижча продуктивність праці в Україні порівняно з країнами ЄС. Середня погодинна оплата праці в Європейському союзі складає 23,7 євро на годину і 28,4 євро в країнах єврозони. В неї крім основної зарплати входять і витрати роботодавця на соціальні та медичні внески [8]. Отже, знаючи витрати на виробництво пшениці на 1 га та погодинну оплату праці ми можемо визначити такий неповний натуральний показник продуктивності праці як загальновиробничу трудомісткість продукції [1, С. 265-266] в ЄС та порівняти ці дані з Україною. Наприклад, витрати на оплату праці та прирівняні до неї витрати сімейної праці при виробництві пшениці в Німеччині становили у 2011 р. 214,0 євро/га. Тоді загальновиробнича трудомісткість пшениці становитиме: $214,0/23,7=9,03$ люд./год. Середньомісячна номінальна заробітна плата одного штатного працівника підприємств сільського господарства в Україні є однією з найнижчих серед усіх видів економічної діяльності та у 2011 р.

становила 1791 грн, або 169,40 євро. Витрати на оплату праці – 30,3 євро/га. Якщо припустити, що кількість робочих днів становить 22 дні/місяць при 8-годинному робочому дні, отримаємо погодинну ставку оплати праці – $169,40/22/8=0,96$ дол/год. Тоді загальновиробнича трудомісткість пшениці становить: $30,3/0,96 = 31,56$ люд.-год. Отже, в Німеччині оплата здійснюється за більш продуктивну працю, ніж в Україні.

Орендна плата у Німеччині становить 10,5 % від виробничих витрат, у Франції – 8,9 %, у Великобританії – лише 5,6 %. В Україні ж орендна плата займає 15,9 % витрат. Це навіть більше, ніж витрати на паливо, насіння та оплату праці. Такий високий рівень орендної плати зумовлює необхідність виражених і обґрунтованих змін у земельних відносинах. У цьому напрямку показовим є досвід Польщі, де питома вага орендної плати складає лише 2,3 %.

Висновки. На сьогоднішній день собівартість пшениці в Україні є нижчою, ніж в країнах ЄС, що надає певні конкурентні переваги вітчизняним підприємствам на міжнародному ринку. В цілому в країнах-членах ЄС у структурі собівартості пшениці переважають заробітна плата, амортизація, добрива, паливо і мастильні матеріали. В деяких країнах високу питому вагу займає орендна плата (Болгарія, Німеччина). Натомість, в Україні дуже низьку питому вагу займають амортизація та оплата праці, у той час як значна частка належить добривам, паливно-мастильним матеріалам, що пов'язано з більш високими цінами на них, а також орендної платі.

Збереження конкурентних переваг за собівартістю пшениці у вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників на найближчу перспективу можливе лише у разі управління витратами з метою їх оптимізації та підвищення ефективності використання ресурсів в цілому та за окремими статтями.

Література.

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.
2. Охріменко І.В. Витрати як фактор впливу на фінансові результати аграрних підприємств / І.В. Охріменко // Агросвіт. – 2011. – № 2. – С. 2-5.
3. Лищенко М.О. Теоретичні аспекти вивчення резервів скорочення собівартості та підвищення ефективності виробництва зерна [Електронний ресурс] / М.О. Лищенко // Ефективна економіка. – 2010. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=126>

європейськими. Детально розглянуті витрати, що формують собівартість в Україні і країнах-членах ЄС, проаналізована структура собівартості і рівень витрат на 1 га по окремих елементах. На основі порівняння отриманих результатів виявлено статті витрат, по яких українські підприємства мають низьку удільну вагу порівняно з європейськими і, відповідно, які формують міжнародну конкурентоспроможність продукції українських сільськогосподарських підприємств.

× ø ò ï ò þ ø ù í *собівартість, пшениця, підприємство, конкурентоспроможність, витрати.*

% D G D + O O R & R V W R I Z K H D W L Q H Q W H U S J W L L V F X V W K X U
D Q G W K H (8 I U R P W K H S H U V S H F W L Y H R I L Q W H U Q

In the article studied the current level of cost of wheat in Ukraine and the European Union, emphasizes the need to maintain the competitive position of domestic agricultural enterprises in comparison with European. A detailed analysis of expenses, forming the cost of in Ukraine and EU Member States, analyzed the cost structure and the level of costs per 1 ha for individual elements. Based on a comparison of the results revealed expenditure for which domestic enterprises have a low specific gravity as compared with European and, respectively, which form the international competitiveness of domestic agricultural enterprises.

. H I Z R U G M *wheat, enterprise competitiveness, costs.*

Ý ò ò ú ô ö ü ý *І.В. Іскалда, д.е.н., професор*

УДК: 330.13

НАУКОВІ ЗНАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

Í í ò × ø í × ò ú Ñ ù ã ò ú × ý í ã ò ú × ŵ ù × ò ú Ñ ù ã ò ú ß
â í ý × ä í ð é × ö ö ú í ã ä ú ú ö ö ð ð ò ä ú ä á ú ö ö à ö ã ð ö ð
ð ä ø ð ð é ð ŵ ð ú ð ú Ñ í ý ð ð í í ð ö ö ú ý í í ð ö ø ò ú × í

Постановка проблеми у загальному вигляді. Посткризовий період розвитку глобальної економіки ознаменувався запровадженням широкого спектру програм національної модернізації. В пострадянських країнах з їх успішною реалізацією пов'язують надії технологічного прориву, який забезпечить економіці необхідну міць і стабільність. Вважається, що основою цього процесу є можливість опори на накопичений тисячоліттями науковий потенціал, який людство цілком опанувало і поставило на службу економічному прогресу [1, С. 3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі під модернізацією, як правило, розуміють процес цілеспрямованого системного перетворення економічних, політичних, культурних, соціальних і науково-технічних механізмів розвитку суспільства, спрямованого на скорочення розриву у рівні національного розвитку в порівнянні з передовими країнами. Мова йде про нову індустріалізацію [9, С. 32] і стратегії соціально-економічного прискорення. Так як з модернізацією на пострадянському просторі, як правило, пов'язують надії на відновлення втрачених політико-економічних технологічних позицій, програми нового етапу реформ тут намагаються здійснювати рішуче і невідкладно, в режимі штурму [4, С. 93–100]. На ґрунтовні роздуми про сутнісні основи та широкий соціально-економічний зміст суспільству явно не вистачає сил і часу при відсутності відповідного соціального запиту.

Відкритим залишається питання орієнтирів руху: процес модернізації повинен продовжити проект соціалістичного постмодерну, розтроснений ринковими механізмами, чи допомогти пострадянським країнам подолати наслідки глобальної кризи і прорачунків ринкової трансформації, чи забезпечити формування капіталістичного суспільства? У вітчизняні наукові кола проникає популістське твердження, що наша країна перебуває у певному пункті, з якого треба рухатися до бажаного стану і основна проблема полягає в тому, як створити і запустити прискорені механізми здійснення такого переходу. Але як при відсутності чітких орієнтирів взагалі можна запускати механізми руху, до того ж, прискореного?

Сьогоднішні тенденції наукових досліджень і господарської практики в Україні свідчать про те, що головною передумовою успішного соціально-економічного реформування вбачається рішуче звільнення від усього, що обтяжує процеси суспільного руху. Непосильним тягарем для життєдіяльності суспільства стає наукове знання, насамперед, фундаментальна наука, яка, на думку багатьох впливових управлінців, здатних формувати громадську думку, отримує значну частину бюджетних асигнувань і не дає бажаних позитивних результатів. При цьому сенс ефективності функціонування сфери фундаментального наукового знання реформатори здебільшого пов'язують з різного роду індексами цитування, рейтингами наукових центрів і т.п. За такими міркуваннями, крім непрофесійного підходу,

стоїть, на нашу думку, прагнення позбавитися наукового аналізу прийнятих рішень і їх наслідків [1, С. 6].

Метою статті є осмислення змісту і ролі фундаментальної науки, а також механізмів функціонування її нинішніх інститутів в умовах наростання соціально-економічної невизначеності господарських перспектив.

Виклад основного матеріалу. Традиційними аргументами і обіцянками на користь можливостей за допомогою наукового знання забезпечити економічне зростання, підвищити конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів, розширити зайнятість, стимулювати інноваційний розвиток ... Всі ці твердження виглядають актуальними в контексті боротьби з метастазами кризи і усунення окремих огріхів в конструкції економічної системи, але слугують досить слабким виправданням для існування науки як сфери людської діяльності, покликаній осмислити сакральну природу модернізації глибинних підвалин господарського буття в часи його глобальних трансформацій [1, С. 7].

Починаючи з XVI століття в Європі розгорнувся процес перебудови колективного життя на принципах свободи, рівності, братства на основі розвитку науки і широкого розповсюдження знань. Науковий і соціальний прогрес обернувся тим, що не розум підпорядкував собі природу економічних інстинктів, а капіталістична природа поставила загальнолюдське знання собі на службу.

Американо-європейська ініціатива «нової економіки» з ядром у формі економіки знань отримала відображення в ряді програмних документів і зустріла широку підтримку в Україні. Урочисте проголошення «нової економіки» як економіки знань незабаром після розпаду СРСР і краху господарської системи традиційного соціалізму покликане було увінчати завершення світового суперництва двох соціально-економічних систем і закріпити перевагу капіталістичного способу життя: ліберально-демократичної моделі господарювання, доктрини ринкового індивідуалізму і економічної ефективності. Тим часом визрівання і поширення економіки знань супроводжувалося загальною ціннісною деградацією господарюючого соціуму на всіх його рівнях. Ця деградація особливо проявилася в ході наростання соціально-економічних диспропорцій і катастроф кінця XX - початку XXI ст. Нинішня глобальна криза традиційно позиціонується як фінансово-економічна, що не дозволяє оцінювати її в соціальній (морально-етичній) системі координат [1, С. 8].

Про ціннісне зубожіння капіталістичної системи господарства давно пишуть Дж.Гелбрейт, Р.Інглетарта, М.Кастельс, Т.Сакайя, О.Тоффлер, А.Туроу, С.Хантингтон, А.Етціоні та інші відомі економісти і соціологи. Реалії сьогодення - це духовна спустошеність кон'юмеризму і тотальний економізм сучасного середовища проживання людини - техносфери.

Панівні нині моделі ліберально-демократичного державного устрою (наступниками яких стають і пострадянські країни) ґрунтуються на принципі відокремлення релігії від держави. Така держава націлена на розробку сукупності універсальних правових норм, забезпечення рівності громадян перед законом і може втручатися у внутрішні справи релігійних громад за допомогою «принципової відстороненості» з метою або рівної підтримки релігій, або відстеження та зміни релігійних обрядів, які суперечать правам людини. Такий висновок можна зробити, спираючись на матеріали Доповіді про розвиток людини «Культурна свобода в сучасному різноманітному світі», підготованої в 2004 році для Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй.

У вищезазначеній доповіді зазначається, що суть людського розвитку полягає в тому, щоб дати людям можливість вести той спосіб життя, який вони самі оберуть, і надати їм засоби і можливості для такого вибору. Про етичні критерії цього вибору мова взагалі не йде. На нашу думку така постановка питання є вкрай небезпечною.

Ми цілком поділяємо думку Т. Артьомової про те, що процес перетворення глибинних пластів соціально-економічного буття становить справжній зміст глобального проекту модернізації і тому сьогодні вкрай необхідним є діяльне формування етичного ядра багатолікого соціуму-універсуму. Значну роль у цьому процесі здатна виконати наука як одна з форм суспільної свідомості, як діяльний суб'єкт, що відтворює дійсність [1, С. 8].

Наукова думка людства виявила себе в образі глобального суб'єкта, який за допомогою організованої людської праці трансформує всю область активного органічного життя в буття ноосфери. Що ж стосується наукового світогляду - моральної сторони науки в особі загальнообов'язкових істин, які відкривають шляхи до досягнення «загального блага людства» в умовах «повної свободи наукового шукання», то початково задані натуралістичні рамки дослідження не дозволяють знайти його джерело.

Визначити, які риси наукового світогляду істинні, нерідко важко, майже безнадійно. Тим часом проблема утвердження ціннісної платформи наукового знання - сукупності принципів наукового світогляду - стає ключовою в процесі еволюціонування біосфери в ноосферу; без її вирішення зазначена трансформація виявляється неможливою.

Але цінність є категорією духовного порядку і належить до суто релігійної сфери. А релігійна сфера, в свою чергу, є прерогативою виключно Церкви.

Пошук контурів нового суспільства, його становлення і розвиток можливо лише за допомогою вільного наукового пошуку. Однак свобода наукового пошуку не тотожна свавілляю; її кордони, будучи вельми жорсткими, знаходяться всередині самої науки, тобто повинні бути прийняті науковим співтовариством добровільно. Ці кордони, на думку Вернадського, виявляються в ході становлення нової наукової етики [2, С. 99], а моральна відповідальність вченого за результати своєї творчої діяльності набуває характеру реальної перетворюючої сили не тільки в масштабах вселенського облаштування суспільного життя, але навіть і на буденному побутовому рівні [2, С. 90–91].

Під кінець XX - на початку XXI ст. стали очевидними результати «переможної ходи наукової думки», вільної від моральних орієнтирів. Розпад Радянського Союзу і глобальна фінансово-економічна криза, масове безробіття, вихолощення ціннісної серцевини суспільних інститутів, потворна поляризація доходів і рівнів життя, «економіка знань» як жалюгідна подоба передбаченого ідеологами епохи просвітництва «царства розуму», загальна недовіра і ескалація прямого насильства - така ціна, що сплачується людством за бездуховність і самовпевненість. Практика господарювання переконливо підтверджує припущення Вернадського про те, що моральна сліпота наукового знання є сутнісною причиною неадекватного осмислення глобальних викликів буття, а, отже, пропонує рецептів і програм суспільного відповіді на них [1, С. 12].

Існує точка зору, що наука не знає ні добра, ні зла. Тим часом «добро» і «зло» мають таке ж відношення до створення ноосфери, як і всі інше, пише Вернадський [2, С. 90]. В цілому проблема утвердження моральних принципів наукового пошуку досі залишається відкритою. У контексті глобальної суспільної трансформації, необхідність якої

була науково пізнана і поставлена на порядок денний майже сто років тому, її вирішення також набуває глобального характеру.

На нашу думку, наукові знання, підпорядковуються специфічним законам, які визначаються головним завданням науки – послідовним освоєнням істини. Отже, формування ціннісної платформи наукового знання пов'язане з необхідністю фундаментального осмислення релігійної сутності життя.

Висновки. Панівний в сучасному суспільствознавстві функціональний підхід (так званий ринковий фундаменталізм) відводить науку від проблеми широкого осмислення життя, але тим не знімає, а лише посилює її. З одного боку, проблема сутності життя продовжує залишатися ареною гострої (хоча зовні малопомітної) світоглядної боротьби - матеріалізму та ідеалізму. З іншого - глобальна суспільна трансформація з необхідністю вимагає повернення людства до законів життя, встановлених Творцем. Про те, що неувага науки до сутнісних причин та підстав зазначеної проблеми може мати катастрофічні наслідки для самого існування людини і людства, нагадала глобальна криза, яка відобразила колізію наростаючих за своєю руйнівною міццю викликів буття і неадекватних, в силу їхньої духовної убогості, відповідей сучасної цивілізації.

Література.

1. Артемова Т.И. Чистая моральная наука: о самооправдании фундаментального научного знания в эпоху глобальной модернизации / Т.И. Артемова // Экономическая теория.- 2014. - №2. - С. 3–21, №3. - С. 3-23.
2. Вернадский В.И. Научная мысль как планетное явление / В.И. Вернадский. – М.: Наука, 1991. –271 с.
3. Гесць В.М. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України / В.М. Гесць // Економіка України. – 2010. – №3. – С. 4 – 20.
4. Далмайр Ф. Секулярный век? Размышления о Чарльзе Тейлоре и Раймоне Паниккаре / Ф. Далмайр // Вопросы философии. – 2013. – №10. – С. 77–90.
5. Доклад о развитии человека. Культурная свобода в современном многообразном мире. – М.: Издательство «Весь мир», 2004. –328 с.
6. Зверяков М. Ліберальна ідея и модернізація економіки України / М. Зверяков // Економіка України. – 2010. – №7. – С. 11– 27.
7. Оніщенко В.П. Модернізація як імператив розвитку України / В.П. Оніщенко // Економіка України. – 2011. – №7. – С. 4–13.
8. Стиглиц Дж.Е. Ревущие девяностые. Семья развала / Дж.Е. Стиглиц. – М.: Современная экономика и право, 2005. – 424 с.
9. Хубиев К. Неиндустриальная модернизация и альтернативные подходы к ней / К. Хубиев // Экономист. – 2013. – №4. – С. 27 – 32.

ííÿ ÷ø í ×ýíí ðú÷û úí ÷ûí ðúíúú í þ ípúð ù
ÿí ïûøðï úí þúð÷íûúû ùðð ÿûðïðÿ÷÷

В статті аналізуються проблеми глобальної модернізації науки, розкривається роль фундаментального наукового знання в умовах наростання соціально-економічної невизначеності господарських перспектив, розглядаються тенденції наукових досліджень і господарської практики в Україні. Висувається теза про те, що ціннісне зубожіння капіталістичної системи господарства пов'язане з пануванням на сучасному етапі моделі ліберально-демократичного державного устрою, яка ґрунтується на принципі відокремлення релігії від держави. Відзначається, що проблема утвердження ціннісної платформи наукового знання - сукупності принципів наукового світогляду - є ключовою на сучасному етапі. Але при цьому стверджується, що цінність є категорією духовного порядку і належить до суто релігійної сфери.

×ø ùíþøû Глобальні соціально-економічні трансформації, модернізація, економічна теорія, фундаментальне наукове знання, соціально-економічний розвиток.

ííÿ ÷ø í ×ýíí ðú÷û úí ù ð ðúíúð í þúÿðùðù
þøûíð ðð ïðð úðð úí þûûûûûð ðþí÷ûíðÿðð

В статье анализируются проблемы глобальной модернизации науки, раскрывается роль фундаментального научного знания в условиях нарастания социально-экономической неопределенности хозяйственных перспектив, рассматриваются тенденции научных исследований и хозяйственной практики в Украине. Выдвигается тезис о том, что ценностное обнищание капиталистической системы хозяйства связано с господством на современном этапе модели либерально-демократического государственного устройства, основанной на принципе отделения религии от государства. Отмечается, что проблема утверждения ценностной платформы научного знания - совокупности принципов научного мировоззрения - является ключевой на современном этапе. Но при этом утверждается, что ценность является категорией духовного порядка и относится исключительно к религиозной сфере.

×ø ðïð þøûû Глобальные социально-экономические трансформации, модернизация, экономическая теория, фундаментальные научные знания, социально-экономическое развитие.

%DWXN / \$. U2D5F6H QIN@WLILF NQRZOHGJH
WHUPV DQG WKHLU HQRQXHPQFHGRQHVSFLRH QW

The article analyzes the problem of global modernization of science, explores the role of fundamental scientific knowledge in the conditions of growing social and economic prospects of economic uncertainty, examines trends in scientific research and economic practice in Ukraine. Put forward the idea that the value impoverishment of the capitalist economic system is associated with the rule at the present stage model of liberal-democratic state system based on the principle of separation of religion and state. It is noted that the issue of approval value of scientific knowledge platform - a set of principles of the scientific worldview - is the key at this stage. But it is argued that the value of a category of spiritual order and refers to the purely religious sphere.

. H I Z R U G A Socio-economic transformations, modernisation, economic theory, fundamental scientific knowledge, socio-economic development.

Ýð ðúððûîна В.М., д.е.н., професор

ÎÛÐÑÍÚÛÏÖÛ Í ÒÑÛàíĀ
 âĬÝ×ÄĬpé×ÖÖ ÚĬāÄÛÛÖÖ ÒÖ ÒÖâÚĀāüÖÖ àÜĀÛÖÖ
 ÞÄØÉÞÖÖ ÐÛÞÛÛÑĬÝÞÛÛÄÛÖÖ ÝĬĬÞÖÖØÜ×Ĭ

Удосконалення структури агропромислового комплексу, в першу чергу, основної його галузі, сільського господарства – основна умова для сталого розвитку економіки країни [1], для сприятливого вирішення продовольчої безпеки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язання проблем удосконалення виробничої структури та спеціалізації агроформувань присвячено низку праць економістів-аграрників – А.П. Азізова, В.Я. Амбросова, В.Г. Андрійчука, І.Ф. Баланюка, О.А. Біттера, В.В. Зіновчука, П.К. Канінського, П.Т.Саблука, В.І. Ткачука, В.В.Юрчишина та ін.

3 історії розвитку сільського господарства в Україні у 1861 – 1914 рр. - численні регіони імперії перебували на різних стадіях економічного й соціального розвитку. Перехід від архаїчного до індустріального суспільства виявився занадто тривалим. Понад 70% населення було безпосередньо зайнято в землеробстві³, а в сільській місцевості на початку ХХ ст. проживало близько 85% жителів країни. За традицією, сільське господарство вважалося одвічним заняттям населення, а земля — невичерпним джерелом його добробуту. Країна трималася «на плаву» завдяки землеробству, що визнавали й вищі урядовці. За їх оцінкою, сільське господарство залишалося «найголовнішою сферою прикладання праці основної маси населення». За офіційними урядовими даними, напередодні Першої світової війни землеробство давало близько двох третин

* Науковий керівник – Шиян Д.В., д.е.н., професор

національного багатства — не менше 9 млрд руб. від річної продуктивності країни в 15 млрд рублів. Прибуткова частина бюджету Російської імперії також залежала переважно від сільського господарства, його зв'язків із зовнішніми ринками, оскільки надходження іноземної валюти і митних зборів визначалося продажем за кордоном у величезних обсягах зернових, а також продуктів тваринництва і птахівництва, цукру, олії, спирту, тютюну, деревини тощо [9].

Сільськогосподарська галузь для Української держави завжди була однією з пріоритетних сфер як зовнішньоекономічного, так і внутрішньоекономічного розвитку країни, адже питання організації виробництва й підтримки продовольчого забезпечення для окремої держави актуальні в усі часи. Від цього залежить не тільки життєздатність і самодостатність країни й суспільства, а й безліч найрізноманітніших напрямів людської діяльності [8].

У сьогодишніх умовах військового протистояння й економічної кризи сільське господарство серед інших галузей демонструє позитивну тенденцію. Незважаючи на всі труднощі і військову агресію, агропромисловий комплекс став єдиною галуззю української економіки, яка в останні місяці збільшила обсяги продовольчого виробництва та експорту [8].

Формулювання цілей статті. Важливого значення набуває розробка теоретичних засад удосконалення організаційно-виробничого механізму функціонування сільськогосподарських підприємств і практичних пропозицій щодо оптимізації галузевої структури виробництва з урахуванням комплексу економічних, соціальних та природно-екологічних факторів.

Виклад основного матеріалу. Для того, щоб зрозуміти основні тенденції зміни складу та структури валової продукції в розрізі галузі, розглянемо цей показник на прикладі України та окремо по регіонах. Для цього будемо використовувати дані за період 1990 – 2014 роки.

За період, що досліджується, з 1990 по 2014 роки (2014р. без урахування тимчасово окупованої території Криму), можемо прослідити, що відбувалося з виробництвом валової продукції сільського господарства в Україні (табл.). Показник виробництва валової продукції спочатку мав тенденцію до зниження: з 282774,2 млн грн (1990р.) до 151022,2 млн грн (2000р.) – зменшився на 46,6% - це були кризові роки як для сільського господарства так і країни в цілому.

Таблиця

Валова продукція сільського господарства України за 1990-2014рр.

Роки	Валова продукція, млн грн	з неї		% рослинництва у валовій продукції	% тваринництва у валовій продукції
		рослинництва	тваринництва		
1990	282774,2	145502,0	137272,2	51,5	48,5
1995	183890,3	106329,6	77560,7	57,8	42,2
2000	151022,2	92838,9	58183,3	61,5	38,5
2005	179605,8	114479,9	65125,9	63,7	36,3
2010	194886,5	124554,1	70332,4	63,9	36,1
2011	233696,3	162436,4	71259,9	69,5	30,5
2012	223254,8	149233,4	74021,4	66,8	33,2
2013	252859,0	175895,2	76963,8	69,6	30,4
2014*	252924,4	177443,5	75480,9	70,2	29,8

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м.Севастополя

З 2000р. показник валової продукції почав зростати і за період з 2000 до 2005рр. зріс до 179605,8 млн.грн – на 19%. В період з 2000 по 2011рр. відбувалося також зростання аналогічного показника в Україні – на 55%. У 2012 р. в порівнянні з 2011р. трохи знизився – на 4,5% за рахунок несприятливих природних умов. У 2014 р. в порівнянні з 2013р. показник валової продукції сільського господарства залишився на рівні 2013р., навіть трошки зріс – на 0,25% - це відбулося навіть з огляду на те, що в країні дуже складна політична ситуація (також без врахування тимчасово окупованої території Криму) [10].

Якщо дослідити галузеве співвідношення рослинництва та тваринництва в складі валової продукції сільського господарства України за період з 1990р. до 2014р., то можна зробити такі висновки: за весь цей період галузь рослинництва перевищувала галузь тваринництва (навіть цей відсоток у складі валової продукції сільського господарства зростав з кожним роком, з 1990р по 2014 р. – на 18,7 відсоткових пунктів: з 51,5% до 70,2%; відсоток галузі тваринництва з кожним роком відповідно зменшувався – на 18,7 відсоткових пунктів: з 48,5% до 29,8%) [4].

Відносно виробництва валової продукції сільського господарства у 2013 - 2014рр. за регіонами маємо тенденцію

зростання: по Україні цей показник зріс у 2014 році у порівнянні з 2013р. на 2,8% і склав 252924,4 млн.грн, у тому числі виробництво валової продукції рослинництва у 2014р. зросло на 3,1% порівняно з аналогічним показником 2013р., а тваринництва – на 2%. Спостерігається збільшення обсягів виробництва валової продукції у таких регіонах: Сумська область (загальний показник виробництва валової продукції сільського господарства за цей же період зріс на 10,2%, зокрема показник валової продукції по рослинництву зріс на 9,4%, а тваринництва – на 18,9%); Хмельницька (загальний показник зріс на 16%, по рослинництву – на 21,2%, тваринництву – на 4,4%); Тернопільська (на 16,8%, по галузі рослинництва – на 16,8% та тваринництва – на 3,2%); Вінницька (зростання відбулося на 12,2%, зокрема по рослинництву – на 9,4, тваринництву – на 18,9%). Стосовно Харківської області маємо також тенденцію зростання загального аналогічного показника на 4,4⁰%, зокрема по рослинництву – на 5,9%, по тваринництву – відбулося зменшення на 0,5% [10].

По частці та місцю у загальному обсязі виробництва валової сільськогосподарської продукції у 2014р. перше місце займає Вінницька область (7,9%), на другому – Київська (6,3%), третє місце займає Полтавська (6,1%), четверте – Харківська (6%), п'яте – Черкаська (5,8%). Останні місця займають такі області як Закарпатська (1,7%), Чернівецька (1,9%), Луганська (2,1%), Івано-Франківська (2,4%).

За галузевим розподілення сільського господарства по регіонах за 2014р. можна виділити такі області: по виробництву продукції рослинництва – Вінницька (7,8%), Харківська (6,6%), Полтавська (6,6%), Київська (5,8%), Хмельницька (5,5%). Найменші частки у виробництві валової продукції рослинництва займають ті ж самі області, що і в загальному показнику по Україні. До областей, які мають найбільшу частку виробництва валової продукції тваринництва, можна віднести: Вінницька (8,3%), Черкаська (7,9%), Київська (7,6%), Дніпропетровська (6%), Полтавська (5%), Харківська (4,7%). До областей, які мають найменшу частку у виробництві валової продукції тваринництва відносяться такі області як Луганська (2,1%), Чернівецька (2,3%), Миколаївська (2,5%), Кіровоградська (2,6%), Сумська (2,8%) [10].

Завдяки комплексним заходам, спрямованим на забезпечення продовольчої безпеки держави, підвищення конкурентоспроможності продукції аграрного сектору на внутрішньому й зовнішньому ринках,

вирішення соціальних проблем села, у 2014 р. спостерігається приріст виробництва валової продукції сільського господарства порівняно з аналогічним періодом 2013р. [8]. Індекс обсягу сільськогосподарського виробництва становив 107,5 % (без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь) у тому числі в сільськогосподарських підприємствах – 112,6 %, у господарствах населення – 102,3%.

Попит на сільськогосподарську продукцію на світовому ринку високий, і Україна має шанси посісти важливе місце на цьому ринку. Для вирішення більшості проблем, а також використання в повному обсязі потенційних можливостей АПК України та максимальної реалізації аграрного потенціалу країни, українське сільське господарство потребує додаткового припливу інвестицій. Без залучення значних коштів вітчизняних і зарубіжних інвесторів нарощувати виробництво сільськогосподарської продукції буде важко. Тому потрібні реформи, які б стимулювали надходження інвестицій в аграрний сектор [3].

Сільське господарство може вивести Україну з кризи в найближчі роки.. Частка агропромислового комплексу у ВВП України наближається до позначки 20 %, що припускає збільшення надходжень до бюджету. Протягом 2013–2014 рр., на відміну від промисловості та будівництва, сільське господарство демонструє позитивну динаміку виробництва. І сьогодні левову частку поставок продукції в Євросоюз становить сільськогосподарська продукція [8].

Наразі є серйозні передумови для суттєвого розширення експорту української сільськогосподарської продукції і значний резерв нарощування присутності на ринках країн Африки, Близького Сходу та Азії, серед яких найбільш перспективними є Японія, Південна Корея, В'єтнам, Пакистан, Бангладеш, Ірак та Китай. Водночас зменшується експорт до країн СНД, включаючи Російську Федерацію, яка все ж таки залишається одним із найбільших ринків збуту нашої продукції [5].

У галузевому вимірі основними джерелами досягнення позитивних темпів зростання можуть стати розвиток сільського господарства та невиробничої сфери. Розвиток промисловості поки що можливий лише в окремих галузях. Зарекомендувавши себе конкурентоспроможними гравцями на світових ринках, вітчизняні сільгоспвиробники поступово набувають досвіду щодо використання сучасних технологій та нагромаджують необхідні ресурси для цього.

Стійкі тренди зростання ємності світових ринків сільськогосподарської продукції формуватимуть умови для розвитку пропозиції вітчизняних аграрників у напрямках як покращання факторної продуктивності існуючих виробництв, так і створення нових [6].

Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва шляхом удосконалення його структури пов'язане із необхідністю забезпечення продовольчої безпеки регіону та його економічного розвитку [7]. Особливість діяльності сучасних агроформувань – це кількісна і якісна недосконалість галузевої структури виробництва в них, що спричиняє випуск неконкурентоспроможної продукції. Проблема особливо актуальна в умовах зростання конкуренції на аграрному ринку, що ускладнює процес реалізації продукції для місцевого виробника та погіршує його фінансове становище.

Необхідно врегулювати належне фінансування та правильний його розподіл, удосконалити механізм підтримки кредитування сільськогосподарських виробників, створити сприятливіші умови для інвестування з метою акумуляції коштів у пріоритетні сфери діяльності підприємства, перетворити систему аграрного страхування в джерело майнового захисту, регулювати ціни на сільськогосподарську продукцію не тільки сільськогосподарських виробників, а й в ланцюгах посередницьких структур. Тільки за належної державної підтримки в Україні є можливість сприяти розвитку конкурентоспроможності сільського господарства, та сільськогосподарських підприємств зокрема, на міжнародних ринках [4].

Перехід України до ринкової системи господарювання обумовлений необхідністю проведення реформ, що означає підвищення ролі держави у розвитку економіки й, особливо, її аграрного сектора. Ефективне державне регулювання галузі необхідне для подолання кризових явищ і забезпечення подальшого інтенсивного розвитку АПК. Досвід високорозвинених країн, агропромисловий комплекс яких довгий час формувався під впливом держави, свідчить, що в умовах ринкової економіки ефективність аграрного виробництва значною мірою залежить від рівня державної підтримки галузі [5].

Співвідношення між рослинництвом і тваринництвом в різних країнах світу змінюється. У промислово розвинених країнах тваринництво переважає над рослинництвом. Так, у Швеції та Фінляндії на частку тваринництва припадає до 80% валової

сільськогосподарської продукції. У Франції ця частка значно нижче - близько 60%. Рослинництво над тваринництвом істотно переважає в країнах Середземномор'я, визначається недостатньо сприятливими для тваринництва природними умовами, а також в деяких країнах Східної Європи, зокрема в Україні, Молдові, Угорщині, Болгарії та ін ..

В цілому, співвідношення рослинництва і тваринництва залежить від наступних факторів:

- рівень індустріалізації країни (в Північній Америці та Західній Європі домінує високомеханізоване тваринництво);
- природні умови (пасовищне тваринництво розвинене в посушливих степових і напівпустельних регіонах);
- етнічні та релігійні особливості певної країни (наприклад, іслам забороняє вживання свинини, індуїзм - яловичини).

Висновки: Розвиток сільськогосподарського виробництва обумовлюється виключно кон'юнктурними чинниками. В країні спостерігається перевиробництво одних культур над іншими, навіть їх виробництво є недостатнім і збитковим. Особливістю сучасного аграрного виробництва України є переважанням галузі рослинництва в сільськогосподарських підприємствах, а галузі тваринництва – в господарствах населення.

Проведені дослідження надали змогу проаналізувати сучасний стан виробництва валової продукції по Україні в цілому і окремо по регіонах, також дослідити галузеву структуру аграрного сектору України за період з 1990р. по 2014 рік. Предметом дослідження є тенденції зміни галузевої структури сільського господарства на різних рівнях господарювання та основні принципи оптимізації співвідношення рослинництва та тваринництва.

Література.

1. Білорус О.Г. Глобальний сталий розвиток: [монографія]. / О.Г. Білорус, Ю. М. Мацейко – К.: КНЕУ, 2006. – 488 с.
2. Аграрний фонд. <http://www.minagro.gov.ua>
3. Довганюк О.І. Організаційно-економічний механізм оптимізації галузевої структури виробництва у сільськогосподарських підприємствах / О.І. Довганюк // Інноваційна економіка. – 2007. – № 5. – С. 19-22.
4. Крупський В.С. Можливості державної фінансової підтримки сільського господарства в Україні під час економічної кризи / В.С. Крупський // Науковий вісник НАТУ України. - 2009. - Вип. 19.11. - С. 184-188.
5. Майстро С.В. Напрями державної підтримки аграрного сектора та її вплив на конкурентоспроможність продукції на світовому ринку

Increase of efficiency of agricultural production by the improvement of its structure related to the necessity to provide food safety of region and its economic development. The feature of activity of modern agricultural association is quantitative and high-quality imperfection of a branch structure of production, that entails the issue of uncompetitive products. A problem is especially actual in the conditions of growth of competition at the agrarian market which complicates the process of realization of products for a local producer and worsens his financial position.

Yò ò ú ô ê *Мужина Р.В., д.е.н., профессор*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Реалії сьогодення ставлять перед підприємствами постійні випробування. Намагаючись відповідати сучасним вимогам споживачів, бути спроможними запропонувати якісні товари, підприємства повинні постійно працювати в напрямку підвищення конкурентоспроможності своєї продукції. Перед вітчизняними товаровиробниками постає задача створити продукцію конкурентоспроможною не тільки на внутрішньому, а й на зовнішньому ринках. Існує багато факторів, які впливають на формування конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Саме за допомогою розроблених підходів стає можливим дослідити створення конкурентоспроможної продукції на кожному етапі її виробництва.

* Науковий керівник – Красноручький О.О., д.е.н., професор

конкурентоспроможності продукції велику увагу приділили у своїх дослідженнях О.О. Школьнік, М.Й. Малік, О.А. Нужна, Іванов Ю.Б., В.К. Збарський, М.А. Місевич, А.О. Станкевич, І.І. Червен, Л.А. Євчук, Д.Г. Легеза та інші вчені.

Цілі статті. Метою даної публікації є систематизація існуючих методик оцінки конкурентоспроможності продукції аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність виступає найважливішим критерієм доцільності діяльності підприємства, умовою ефективного здійснення торговельних операцій, основою вибору засобів і методів виробничо-господарської діяльності, запорукою успіху за ринкових відносин. Однією з основних умов чи гарантій конкурентоспроможності підприємства є випуск конкурентоспроможної продукції [1, С. 12].

Ринок сільськогосподарської продукції характеризується високим рівнем конкурентоспроможності виробників та окремих видів сільськогосподарської продукції. Разом з тим, ринок сільськогосподарської продукції є прикладом панування нецінової конкуренції, де суперництво ведеться за допомогою вищої якості порівняно з товарами конкурентів.

Категорії «конкурентоспроможність» та «якість» не тотожні, вважає російський вчений Й.М. Лифиц [2]. В своїй роботі вчені В.К. Збарський та М.А. Місевич [1, С. 41] до суттєвих різниць між якістю та конкурентоспроможністю відносять наступне: по-перше, якість товару – це поняття абсолютне, а конкурентоспроможність товару – відносне, яке може бути виявлене тільки в порівнянні з іншими товарами; по-друге, якість забезпечується в процесі виробництва, а конкурентоспроможність можна визнати, лише запропонувавши товар на ринку.

Конкурентоспроможність товару як сукупності певних характеристик, вимагає математичного обґрунтування. Беручи за основу співвідношення ціна-якість, припустимо, що конкурентоспроможність товару це:

$$K = \frac{Y}{C_{\text{спож}}}, \quad (1)$$

де K – конкурентоспроможність товару, Y – якість товару, $C_{\text{спож}}$ – ціна споживання.

Однак, якщо виходити з позиції вигідності для споживача, а в багатьох випадках це може бути не кінцевий споживач, то якість продукції не завжди точно відображає очікуваний ефект, доцільніше було б використати поняття корисного ефекту. В такому випадку формула (1) матиме вигляд:

$$K = \frac{E_{кор}}{Ц_{спож}}, \quad (2)$$

де K — конкурентоспроможність товару (питомий корисний ефект), $E_{кор}$ — технічні параметри товару (корисний ефект від використання товару); $Ц_{спож}$ — ціна споживання.

Найчастіше в економічній літературі зустрічаємо саме таку формулу розрахунку конкурентоспроможності товару. Проте, у деяких випадках, якщо весь корисний ефект від споживання продукції буде зведено до отримання прибутку ($E_{кор} = П_{спож}$), вона може бути спрощена до поняття ефективності:

$$K = \frac{П_{спож}}{Ц_{спож}}, \quad (3)$$

де $П_{спож}$ - прибуток від споживання.

Враховуючи те, що конкурентоспроможність ми визначили як сукупність характеристик, а не їх відношення, і поставили умову, що ціна споживання теж належить до цієї сукупності, представимо дещо по-іншому формулу (3):

$$K = E_{кор} \times \frac{1}{Ц_{спож}} \quad (4)$$

Отже, ми отримали обернену пропорцію корисного ефекту і ціни споживання. Таким чином, чим вищий корисний ефект і нижча ціна, тим вища конкурентоспроможність товару. Оптимальні умови конкурентоспроможності товару можна представити як вираз:

$$K = E_{кор} \times \frac{1}{Ц_{спож}} \rightarrow \max \quad (5)$$

Існує методика, за допомогою якої можна визначити конкурентоспроможність товару з позиції вигідності для споживача і

ефективності для виробника. Отже, згідно досліджень, споживачі купуватимуть той товар, у якого відношення корисного ефекту (Р) до витрат на його купівлю і використання (С) буде більшим, ніж у інших альтернативних товарів:

$$K = \frac{P}{C} \rightarrow \max \quad (6)$$

В економічній літературі зустрічаємо багато думок щодо показників, які характеризують конкурентоспроможність продукції. Науковець М.І. Малиш [3, С. 287] пропонує характеризувати конкурентоспроможність трьома групами показників: технічними, економічними, організаційними. О.В. Білан [4] об'єднує ці показники в чотири групи: нормативно-правові, техніко-економічні, комерційні та інформаційні.

Ми цілком погоджуємося з дослідником М.П. Канінським [5], який пропонує наступний перелік показників рівня конкурентоспроможності: техніко-технологічні, організаційно-економічні, екологічні та нормативно-правові. Техніко-технологічні характеризують науково-технічний рівень продукції, відповідність певним технічним рекомендаціям, нормам, стандартам. Економічні показники враховують обсяги виробництва продукції, витрати на її виробництво, канали реалізації, насичення ринку даним товаром, рівень купівельної спроможності покупців, ціни реалізації. Організаційні характеризують способи просування товарів на ринок, умови поставок і платежів, систему знижок. Екологічні націлені на зберігання природних чинників, бо вони є одними з визначальних у виробництві продукції рослинництва, оскільки формують основні ресурси виробництва. Ці чинники не створюються людиною, а лише використовуються. Їхня цінність полягає в обмеженості та невідтворюваності, що обумовлює необхідність раціонального та ощадливого використання. Нормативно-правові спрямовані на формування законодавчої та нормативно-правової бази, яка б чітко окреслила державну політику у сфері аграрного виробництва, формування національної системи сертифікації, затвердження правил, стандартів і чіткої, ефективної системи державної підтримки та стимулювання розвитку сільськогосподарського виробництва.

Наслідком того, що конкурентоспроможність товару є величина відносна, оцінка конкурентоспроможності товару здійснюється шляхом зіставлення параметрів аналізованої продукції з показниками

товару конкурента (базовим зразком). Вчені [6] вважають доцільним використовувати диференціальний, комплексний та змішаний методи оцінки.

Диференціальний метод заснований на використанні одиничних параметрів аналізованої продукції, бази порівняння та на зіставленні параметрів. Розрахунок одиничного показника конкурентоспроможності визначається за формулою:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{io}} \times 100\%, \quad (7)$$

де q_i – одиничний параметричний показник конкурентоспроможності по i -му параметру ($i = 1, 2, 3, \dots, n$); P_i - величина i -го параметру для аналізованої продукції; P_{io} - величина i -го параметру, при якому потреба задовольняється цілком; n – кількість параметрів.

Параметрами при визначенні рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції можуть бути: властивості призначення (органолептичні та фізико-хімічні показники, маркування), естетичні та екологічні властивості, показники безпеки продуктів, а також показники зберігання і транспортабельності [7, С.146].

Якщо за базу прийняти товар-зразок, то конкурентоспроможність можна обчислювати за формулами:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{io}} \times 100\%, \quad (8)$$

$$q_i' = \frac{P_{io}}{P_i} \times 100\%, \quad (9)$$

де P_i – числове значення i -го показника якості оцінюваної продукції; P_{io} - числове значення i -го показника якості базового зразка; q_i, q_i' - одиничні показники конкурентоспроможності за i -им технічним параметром.

Формула (8) використовується, коли збільшенню абсолютного значення показника якості відповідає покращення якості продукції. За цією формулою можна визначити відносний показник якості для потужності, терміну використання, продуктивності, точності, коефіцієнта корисної дії і ін. За формулою (9) відносний показник

якості визначається тоді, коли збільшення абсолютного значення показника якості продукції відповідає її погіршенню. За цієї формулою визначають відносний показник для собівартості витрат матеріалу, палива, енергії, вмісту шкідливих домішок, трудомісткості, параметру потоку відмов та інших, оскільки у цих випадках покращання якості визначається зменшенням абсолютного значення одиничного показника. Одиничний показник відображає відсоткове співвідношення показників одного й того самого параметру порівнюваних товарів.

Білан О.В. [4, С. 7] пропонує для оцінки конкурентоспроможності продукції рослинництва застосовувати диференційований підхід, оскільки частина продукції рослинництва використовується в подальшому процесі відтворення як сировина та може виступати товаром для кінцевого її споживача.

Недоліком цього методу оцінки конкурентоспроможності продукції можна вважати той факт, що не враховується вплив вагомості кожного параметра на прихильність покупців при виборі продукції.

На думку А.О.Шепіцена, диференційний метод лише дає можливість визначити, чи досягнуто рівень конкурентоспроможності; якщо не досягнуто, то за якими показниками, та які параметри відрізняються від базових. Диференційний метод лише констатує, чи є конкурентоспроможною продукція АПК та які у ній недоліки у порівнянні з конкурентною продукцією [8, С. 286].

Комплексний метод застосовують у випадку, коли для характеристики якості товару використовується сукупність параметрів, що описують яку-небудь властивість. Він заснований на використанні комплексних (групових, інтегральних, узагальнених) показників або зіставленні питомих корисних ефектів аналізованої продукції. При цьому окремо розраховують груповий показник по нормативних, технічних, економічних показниках. Груповий показник поєднує одиничні показники та характеризує ступінь задоволення потреби загалом.

Розрахунок групового показника конкурентоспроможності продукції за нормативними параметрами здійснюється за формулою:

$$I_{nn} = \prod_{i=1}^n q_{ni}, \quad (10)$$

де: I_{mn} - груповий показник за нормативними параметрами; q_{ni} - одиничний показник i -го параметру; n - кількість нормативних параметрів, що підлягають оцінюванню.

Нульове значення хоча б одного з одиничних параметрів означає невідповідність параметру нормам чи стандартам, відповідно, груповий показник теж дорівнює нулю. Таким чином, товар виявляється неконкурентоспроможним незалежно від оцінки інших параметрів.

Розрахунок групового показника конкурентоспроможності продукції за технічними параметрами (крім нормативних) здійснюють за формулою:

$$I_{mn} = \sum_{i=1}^n q_i a_i, \quad (11)$$

де, I_{mn} - груповий показник конкурентоспроможності за технічними параметрами; a_i - вагомість i -го параметра в загальному наборі з n - технічних параметрів [9, С. 234].

Коефіцієнти вагомості показників визначаються експертним шляхом. Отриманий груповий показник I_{mn} характеризує ступінь відповідності даного товару існуючій потребі за всім спектром технічних параметрів. Чим він вищий, тим повніше задовольняються потреби споживача.

Розрахунок групового показника за економічними параметрами здійснюється на основі визначення повних витрат споживача на придбання та споживання (експлуатацію) продукції. Специфічність сільськогосподарської продукції виключає параметр витрат на споживання (експлуатацію) продукції, бо він є нехарактерним для неї.

$$I_{en} = \frac{3}{3_o}, \quad (12)$$

де I_{en} - груповий показник за економічними параметрами; 3 , 3_o - одноразові витрати на придбання аналізованої продукції, що оцінюється та зразка.

Наступним кроком є розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності за формулою:

$$K = I_{mn} \times \frac{I_{mn}}{I_{en}}, \quad (13)$$

де K – інтегральний показник конкурентоспроможності продукції, яка вивчається по відношенню до виробу-зразку [9, С. 235].

Здійснивши ряд простих підстановок, отримаємо зведену формулу інтегрального показника:

$$K = \frac{\prod_{i=1}^n q_i \times \sum_{i=1}^n q_i a_i \times 3_o}{3} \quad (14)$$

Оцінка показника конкурентоспроможності залежить від бази порівняння. Якщо за базу взяти максимальний рівень споживчої потреби, то, чим ближчим буде значення K до одиниці, тим, відповідно, більш конкурентоспроможним буде досліджуваний товар. Одиниця в даному випадку означатиме ідеальний товар. Якщо ж базою порівняння буде товар-зразок, то конкурентоспроможність досліджуваного товару визначатиметься співвідношенням K і одиниці. Якщо $K < 1$, то досліджуваний товар поступається зразку за конкурентоспроможністю, а якщо $K > 1$, то перевищує, при рівній конкурентоспроможності $K = 1$.

Іноді, при аналізі конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, особливо дослідженні великих партій умовно однорідної продукції, наприклад, зерна, доцільно провести декілька вибірок, і проаналізувати кожну з них. Інтегральний показник по вибраній групі можна обчислити як середньозважений по кожній вибірці:

$$K_{cp} = \sum_{i=1}^N K_i \times R_i, \quad (15)$$

де K_{cp} – інтегральний показник конкурентоспроможності продукції по групі зразків; K_i – показник конкурентоспроможності i -го зразка; R_i – вагомість i -го зразка в групі (при вибірці рівних зразків, наприклад, тисячі зерен, $R_i = \frac{1}{N}$); N – кількість досліджуваних зразків.

При змішаному методі використовується частина параметрів обчислених диференціальним методом і частина параметрів обчислених комплексним методом [9, С. 202].

Багато дослідників приділяють велику увагу ціні як одному з показників оцінки конкурентоспроможності. Науковець Г. Пастернак-Таранущенко пропонує формулу коефіцієнта конкурентоспроможності, який розраховується як відношення цін продукції [10, С. 34]:

$$K_{\kappa} = \frac{P_p}{P_e}, \quad (16)$$

де: P_p - ціна продукції; P_e - ціна еталона продукції.

В даному випадку мова йде про ціну, яку покупець згоден сплатити за продукт.

Зазвичай ціна еталона приймається на рівні продукції того ж виду, що реалізується на ринку по найвищій ціні. При розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності в сільському господарстві за еталон пропонується брати значення показника в найбільш прибутковий рік, а саме – базисний рік або період.

Ми вважаємо, що фактор ціни, безумовно, виступає важливим елементом у формуванні конкурентоспроможності продукції, насамперед, для покупця. З боку виробника доцільним є розрахунок конкурентоспроможності товару, враховуючи його собівартість. Отже, на нашу думку, при визначенні конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції необхідно застосовувати в розрахунках рівень рентабельності.

Не можна не враховувати впливу маркетингової політики підприємства на оцінку рівня конкурентоспроможності продукції. Адже саме маркетингова стратегія націлена на завоювання симпатії покупця. Психологія споживача передбачувана: із двох ідентичних товарів за якістю він, швидше за все, віддасть перевагу тому, який має більш низьку ціну, а при збігу ціни - товару з найвищими споживчими властивостями. Таким чином, виробнику слід направити усі свої сили на зниження ціни (шляхом оптимізації собівартості і зниження рівня експлуатаційних витрат), або - на підвищення якості. Відповідно, на кінцеве рішення вплинуть нецінові фактори конкурентоспроможності, такі як мінімізація термінів постачання товарів; створення й удосконалення системи збуту; сервісу; поліпшення служби сервісу.

Оцінку конкурентоспроможності можна представити графічним методом на підставі побудови багатокутників. Цей метод дозволяє наглядно представити умови конкуруючих між собою товарів різних підприємств-конкурентів.

Для створення багатокутника задаємо фактори конкурентоспроможності: якість (згідно стандарту), ціна, органолептичні показники, екологічність, асортимент. Вважається, що найбільш конкурентоспроможним є той товар, який має оптимальне співвідношення характеристик за формулою:

$$K_m = \frac{Y_m}{C_m}, \quad (17)$$

Де K_m - показник конкурентоспроможності товару; Y_m - показник якості товару; C_m - ціна товару.

Результатом побудови багатокутників конкурентоспроможності товарів є отримання товаровиробником можливості встановити переваги і недоліки як свого товару, так і конкурентів, на основі певних показників.

Висновки. Слід зауважити, що конкурентоспроможність продукції та конкурентоспроможність підприємства взаємопов'язані між собою. В сучасних умовах високий рівень конкурентоспроможності підприємств залежить, насамперед, від високого рівня конкурентоспроможності продукції. В ході розгляду матеріалів статті доведено, що аналіз рівня конкурентоспроможності продукції виступає важливим інструментом у конкурентній боротьбі, за допомогою якого можна виявити проблемні сторони, визначити конкурентні переваги, а, отже, необхідно удосконалювати методологію дослідження процесу формування конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції.

Література.

1. Збарський В.К., Конкурентоспроможність високотоварних сільсько-господарських підприємств / В.К. Збарський, М.А. Місевич; за ред. професора В.К. Збарського. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 310 с.
2. Лифиц И.М. Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг: учебное пособие / И.М. Лифиц. – М.: Эрайт-Издат, 2004. – 335 с.
3. Аграрная экономика: Учебник 2-е изд. перераб. и доп. / Под ред. М.И. Мальши. – СПб.: Изд-во "Лань", 2002. – 688 с.
4. Білан О.В. Забезпечення конкурентоспроможності продукції рослинництва в сільськогосподарському комплексі регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд.. екон. наук/О.В. Білан. – Ч., 2012. – 20 с.
5. Канінський М.П. Ринкова конкуренція і конкурентоспроможність продукції // Формування та функціонування ринку агропромислової продукції / За ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 2000. – С.292–329 (1,5 друк. арк.).

конкурентоспособность, продукция, товаропроизводитель,
себестоимость, качество, цена.

In article the urgent questions of production competitiveness are investigated. The basic approaches to assessing the competitiveness of agricultural products. The assessment of competitiveness of agricultural products makes it possible to separate the work of producers work of entrepreneurs involved in the processing, identify factors that affect the formation of prices of manufactured products, provide analysis of indicators of quality of agricultural products and establish the price of raw materials and finished products, identify competitive farms and develop measures to support them to enter international markets, identify decision on uncompetitive industries of agriculture.

Уò ò ú ô ê Мшайданевич П.М., д.е.н., доцент, профессор

ПЕРЕОЦІНКА АКТИВІВ ЯК НАПРЯМ ПРОТИДІЇ ІНФЛЯЦІЇ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

*IIP00Aa0B ÄxOU äIYxAIP00UfaAUUI00WIDYIYW0
 aUAIOYP0B0U0ÜAI NUXaaIAII&\$ \$ PbaUU0aeX0Ä Y
 x0YAIU0X BYaU0 IIB0UfaAA UI0ÄXNAØa U0BUNU0U0DÄA
 IaaE0B0YRexU0U UM0UKaBIU0UBa IaaEM0E0U0U
 UI0AXa BI OIABU@NB0P0YIA' , 3,)5&\$3 , 3)\$ & , 3\$*

129

В той же час, інтеграція України у європейський простір потребує наближення облікової практики до вимог міжнародних стандартів і актуалізує глибокий аналіз економічної природи явищ та методології їхнього фіксування на рахунках обліку. У цій ситуації актуальності набувають питання інформаційного забезпечення управління активами, зокрема, удосконалення методики відображення в бухгалтерському обліку їх переоцінки. Саме ці позиції обумовлюють актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки активів підприємств та економічної безпеки присвячені численні праці вітчизняних науковців, серед яких Ф.Ф. Бутинець, О.С. Гавриловський, С.Ф. Голов, В.А.Гавриленко, Л.О.Леонова, В.М. Жук, О.В. Клименко, М.В. Куркін, Т.Г. Маренич, М.Ф. Огійчук, В.Ф. Палій, Я.В. Соколов.

Проте напрями удосконалення обліку переоцінки активів за умов значної інфляції вивчені не досить глибоко і потребують подальшого дослідження.

За оперативними даними Державної служби статистики України зростання цін (тарифів) у 2014 р. становило 24,9%, що в багато разів перевищило показник 2013 р. і було найвищим за останні чотирнадцять років незалежності України [1].

Це явище значно загрожує економічній безпеці підприємств і вимагає пошуку напрямів протидії інфляції. Як зазначає О.В. Клименко, основними методами зниження негативного впливу інфляції по відношенню до основних засобів і нематеріальних активів є їх переоцінка та розрахунок амортизаційних відрахувань, виходячи з відновлювальної вартості [2].

Погоджуємось з думкою відомих вчених В.Ф. Палій та Я.В. Соколова, що без оцінки та калькуляції втрачаються основні характеристики бухгалтерського обліку як системи, що виробляє інформацію про найважливіші вартісні узагальнені показники [3].

Таким чином, неправильна оцінка основних засобів може призвести до таких негативних наслідків, як неточне нарахування амортизації, а звідси – викривлення собівартості продукції, робіт і послуг, а отже, і показників доходності, рентабельності підприємства, що може призвести до неправильних висновків при аналізі діяльності підприємства і, як наслідок – до прийняття хибних управлінських рішень [4].

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття теоретичних та практичних передумов удосконалення обліку переоцінки активів у системі економічної безпеки підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Саме поняття економічної безпеки, яке в рамках окремої науки дістало назву «еконостейт» (від англ. economic security of stste), покликане займатися визначенням загроз економіці, їх джерел, потужності та спрямованості, з'ясуванням їх сутності, розробці заходів їх нівелювання [5].

Принципово трактування економічної безпеки залежить від позицій її функціонування – статичної чи динамічної, зовнішньої чи внутрішньої, на рівні країни чи підприємства. В контексті нашого дослідження під економічною безпекою підприємств ми розуміємо сукупність інструментів нівелювання загроз внутрішнього та зовнішнього середовища з метою отримання максимального прибутку та мінімізації фінансових ризиків. При цьому, серед об'єктів економічної безпеки, що вимагають захисту, ми виокремлюємо ресурсну, фінансову, соціальну, екологічну, маркетингову, управлінську, комерційну та інформаційну складові. Саме на інформаційній компоненті зосереджена увага у даній статті.

В Україні нормативна база обліку переоцінки основних засобів складається із П(С)БО 7 «Основні засоби» [6], що розроблено відповідно до МСБО (IAS) 16 «Основні засоби» [7].

П(С)БО 7 у п. 16 визначено, що підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. У разі переоцінки об'єкта основних засобів на ту саму дату здійснюється переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить цей об'єкт [6].

Концепція справедливої вартості ґрунтується на вартості, за якою одні й ті ж товарно-матеріальні цінності можна обміняти між незалежними та зацікавленими учасниками ринку, проте більшість підприємств суб'єктивно підходить до встановлення цієї вартості, таким чином, усвідомлено завищуючи або занижуючи вартість своїх активів. В результаті цього порушується один з базових принципів обліку – обачність.

Саме достовірна оцінка майна відповідно до його ринкової вартості є одним із визначних факторів економічної безпеки господарюючого суб'єкта. Тому, на нашу думку, вирішення цієї проблеми повинно ґрунтуватися на розробці конкретного П(С)БО або

нормативного акту, який би чітко визначав критерії і рамки визначення активних ринків, на яких формується справедлива вартість того чи іншого активу.

Проте, найбільше дискусійних питань виникає при відображенні результатів переоцінки в бухгалтерському обліку. За існуючої нині практики, відбувається переоцінка як залишкової вартості, так і зносу об'єкту основних засобів із використанням рахунку 41 «Капітал у дооцінках». Тобто, до моменту закінчення терміну використання об'єкта основних засобів, сума дооцінки є незмінною. Лише при вибутті активу сума дооцінки переноситься до складу нерозподіленого прибутку, при тому, що економічні вигоди від активу вже були отримані в попередніх звітних періодах. Також за умов високого рівня зносу необоротних активів і високого рівня інфляції індекс переоцінки може досягати декількох тисяч. За таких умов використовувати індексний метод переоцінки недоцільно. В цьому випадку пропонуємо використовувати метод елімінації амортизації.

Також вважаємо за необхідне суму накопиченої дооцінки списувати на рахунок нерозподіленого прибутку на систематичній основі, за аналогією із нарахуванням амортизації основних засобів, щомісяця протягом терміну експлуатації об'єкта. В результаті цього на момент вибуття об'єкту основних засобів сальдо аналітичного рахунку об'єкта на синтетичному рахунку 41 буде дорівнювати нулю (табл. 1).

В умовах високого рівня інфляції періодичність проведення переоцінки може бути суттєво скорочена в залежності від темпів інфляції і росту споживчих цін, бо сама справедлива вартість постійно змінюється, внаслідок чого визначити і зафіксувати її майже неможливо. Тому визначення останньої зводиться до аналізу динаміки цінкових індексів, який складається з наступних етапів:

- 1) класифікації активів за функціональними групами: імпортні/вітчизняні, специфічні/ неспецифічні; активи, вартість яких чутлива до змін цін на окремі складові (метал, бетон тощо);
- 2) визначення цінкових індексів для функціональних груп;
- 3) визначення груп активів, переоцінка яких недоцільна;
- 4) визначення поточної справедливої вартості шляхом множення вже зафіксованої на відповідний момент часу справедливої вартості на кумулятивний індекс відповідної групи активів;
- 5) аналіз впливу можливого знецінення на вартість активів.

Таблиця 1

**Наявний та запропонований підходи до обліку переоцінки
основних засобів підприємств**

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит
НАЯВНИЙ ПІДХІД		
Проведено дооцінку первісної вартості активу	10	41
Проведено дооцінку зносу	41	13
Списано суму дооцінки при вибутті активу до складу нерозподіленого прибутку періоду	41	44
ЗАПРОПОНОВАНИЙ ПІДХІД		
Проведено елімінацію зносу необоротного активу	13	10
Проведено дооцінку вартості активу	10	41
Систематичне віднесення суми дооцінку до складу нерозподіленого прибутку (реклам у капіталі) одночасно з нарахуванням амортизації	41	44

*Джерело: [8], власна розробка авторів.

В той же час, досить важливими також є питання оцінки та переоцінки оборотних активів, оскільки саме від неї залежить вартісне їх вираження, без якого неможливо оцінити ефективність обороту. Окремі аспекти оцінки визначені Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку:

- для запасів: якщо чиста вартість реалізації тих запасів, що раніше були уцінені та є активами на дату балансу, надалі збільшується, то на суму збільшення чистої вартості реалізації, але не більше від суми попереднього зменшення, визнається інший операційний дохід зі збільшенням вартості цих запасів (п. 28 П(С)БО 9 «Запаси» [6];

- для поточних біологічних активів: відображаються на дату балансу за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу (п. 10 П(С)БО 30 «Біологічні активи») [6];

- для дебіторської заборгованості: дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом, включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю. (обчислюється величина резерву сумнівних боргів) (п. 7 П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість») [6].

Незрозумілим залишається питання про те, чому оборотні засоби дозволяють переоцінювати лише в межах попередніх уцінок. Цей механізм не дозволяє реально відобразити вартість активів, яка може стрімко зростати, особливо це стосується тих груп виробничих запасів, які еластичні до інфляційних змін.

Таким чином, узгодження елементів облікової політики та удосконалене нормативно-правове забезпечення оцінки активів є одним із важелів впливу на управління ефективністю та господарювання в цілому.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє обґрунтувати напрями удосконалення обліку переоцінки активів у системі економічної безпеки підприємств і дає підстави сформулювати такі висновки.

1. Система економічної безпеки підприємств пов'язана із нівелюванням негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз, серед яких значний негативний вплив спричиняє інфляція.

2. Стан активів підприємств за умов значних інфляційних явищ в економіці вимагає постійного проведення переоцінки основних засобів, що значно вплине на прийняття управлінських рішень щодо економічної безпеки підприємств.

3. Запропонований підхід до відображення переоцінки основних засобів в бухгалтерському обліку підсилить інформаційну та аналітичну функції обліку, що дасть змогу приймати якісно нові управлінські рішення стосовно відтворення основних засобів.

Література.

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Клименко О.В. Методи протидії підприємств України негативному впливу інфляції [Електронний ресурс] / О.В. Клименко // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – Режим доступу: <http://economy.kpi.ua/uk/node/684>.

3. Палий В.Ф. Введение в теорию бухгалтерского учета / В.Ф. Палий, Я.В. Соколов. – М.: Финансы. – 1979. – 225 с.

4. Гавриловський О.С. Облік переоцінки основних засобів / О.С. Гавриловський // ISSN 1993-0259. ISSN 2219-4649. Економічний аналіз. – 2014. – Том 15. – № 2. – С. 130-135.

5. Куркін М.В. Контроль та захист економічної безпеки діяльності підприємств: навч. посібн. / М.В. Куркін, В.Д. Понікаров, Д.В. Назаренко // Х.: ФОП Павленко О.Г., ВД «ІНЖЕК», 2010. – 300 с.

7. МСБО (IAS) 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish>.

İıþðø õú þ Ä þÿ üúõ ÷õö Â Ý Üòýòû ú÷í í÷ÿ
üýúÿõñ ú ø þ ðþÿòû òí÷õû ò÷õ ü ñüýõ ùþÿï

× Ø û ĭ þ ø ù ö ſ засоби, оцінка, переоцінка, економічна безпека, оборотні активи, інфляція, бухгалтерський облік.

Ííþðøð ðú þ Õ þÿ üúð ÷ðð Ò Ý Üòýòû òú÷í
 úíüýííøóúðð üýüÿðîüñðøþÿîð ðú ø ðð î þðþÿðùð
 îðòûüíþúûþÿð üýðñüýð ÿðð

бюджетные средства, оценка, переоценка, экономическая безопасность, оборотные активы, инфляция, бухгалтерский учет.

9DVIOLVAKIQ6WXSQIWNVN1HYNHXDWLRQ RI \$V1
7HGHQFI RI &RXQWHUDFWLRQ WRF,QQBDFLBBFLXQ
RI (OWHUSULVHV

135

.HI ZRUGV assets, valuation, revaluation, economic safety, circulating assets, inflation, accounting.

УДК 338.439.053

ĐYÄÑÄŮ Ĩ ꞑꞑİÖ×ØİÑİă
âĭÝ×Ăĭꞑé×ÕÖ ÚÍăÄÜÜÖö ꞑÖâúĂăüÖÖ àüĂBÖŲ
ꞑĂØéꞑé×ÛĐŬ ĐŬꞑŰŲŪĨÑÄŲŲŬÖ ꞑŶİİꞑÖØÜ×ı

Поряд з цим відбувається суттєве зниження рівня реальних доходів населення, що, в свою чергу, обумовлює неспроможність його значної частини дотримуватись збалансованого та повноцінного раціону харчування. Особливу, і, без перебільшення, провідну роль у вирішенні цього питання відводиться зерновиробництву. Воно завжди було і, цілком зрозуміло, залишатиметься й надалі основною галуззю аграрного сектору економіки, яка забезпечує не тільки продовольчу безпеку держави, а й експорт агропродовольчої продукції. Від

розвитку саме цієї галузі залежить не тільки забезпечення населення продуктами харчування рослинного походження, а й продукцією тваринництва, оскільки фуражне зерно є основою годування більшості сільськогосподарських тварин. Для цього наша держава має всі необхідні можливості: родючі ґрунти, сприятливий клімат, ємний внутрішній і зовнішній ринки, вигідне геополітичне розташування, достатньо розвинену логістику тощо. Проте певна нестабільність в зерновиробництві здійснює вкрай негативний вплив на розвиток не тільки аграрної сфери України, а й на продовольчу безпеку країни в цілому. З огляду на це вирішення проблеми продовольчої безпеки держави в контексті зняття диспропорцій та підвищення ефективності в зернопродуктивній сфері є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичні та методологічні аспекти проблеми забезпечення продовольчої безпеки розглядалися в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Н.М. Андрєєва [1], О.Г. Білоуса [3], В.І. Власова [2, 3], О.І. Гойчук [4], П.Т. Саблука [3], Н.М. Котвицької [7], М.А. Лисак [9], Р.П. Мудрака [12], Немченка А.Б. [13], І.В. Федулової [16], О.А. Чигринця [17] та інших. Питання підвищення ефективності зерновиробництва в Україні, як невід'ємної складової розв'язання проблеми продовольчої безпеки, досліджували такі вчені: С.І. Голик [5], К.А. Лебедев [8], О.А. Материнська [10], М.І. Мелешко [11], П.Т. Саблук [3] та інші. Разом з тим певні аспекти цієї проблеми, зокрема, роль та значення зернопродуктового підкомплексу в забезпеченні продовольчої безпеки України, наразі, потребують додаткового вивчення.

Формування цілей статті. Метою даної статті є визначення місця зернопродуктового підкомплексу в забезпеченні продовольчої безпеки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Національна продовольча безпека України повинна базуватись на таких основних принципах [16, С. 99-100]: самозабезпеченість країни власним продовольством, максимальна незалежність вітчизняної аграрної сфери, достатність продовольства для забезпечення внутрішніх потреб, доступність продуктів для всього населення, збалансованість раціону харчування, екологічність при виробництві, переробці та зберіганні, належний рівень якості. Лише комплексне застосування цих принципів спроможне забезпечити високий рівень продовольчої безпеки країни, а, відповідно, і належний захист її громадян.

Дотримання продовольчої безпеки будь-якої країни має бути спрямовано на створення відповідного рівня самозабезпечення, що визначається адекватною державною протекціоністською політикою в галузях сільського господарства, переробки та зберігання продовольчої продукції. Суспільство повинно бути забезпечене в повному науково-обґрунтованому обсязі безпечним для здоров'я і життя, корисним, якісним продовольством за доступною широкому загалу ціною. Виконання всього цього покладається, головним чином, саме на державу, яка має бути, як ніхто інший, в цьому зацікавлена. Потенціал, яким володіє вітчизняне сільське господарство, нажалі, використовується не в повному обсязі і, внаслідок невиваженої державної політики, з кожним роком втрачається. Україна в достатньому для потреб внутрішнього споживання обсязі виробляє хлібопродукти, овочі та баштанні культури, цукор, олію, проте не достатнім є виробництво м'яса і м'ясопродуктів, молока і молочних продуктів, риби і рибопродуктів тощо.

Досліджуючи динаміку виробництва зернових в Україні за ряд останніх років, необхідно відзначити, що з 1990 року частка посівних площ зернових та зернобобових зросла з 45,0 до 57,2 % у 2013 році і це при тому, що загальна посівна площа за цей же період скоротилась на 12,6 % до 28329 тис. га. Це відбулось внаслідок скорочення площ під кормовими культурами, що в свою чергу, пов'язано зі зменшенням виробництва продукції тваринництва, а відповідно, і потреби в кормах. Необхідно відмітити, що скорочення посівних площ під кормовими культурами сприяло суттєвому розширенню площ під технічними майже в 2,4 рази до 27,8 %. Урожайність зернових в динаміці була нестабільною, що пояснюється проявом негативного впливу природно-кліматичного чинника в поєднанні з низьким рівнем внесення добрив, особливо, органічних. Так, якщо під посів зернових та зернобобових в 1990 році в сільськогосподарських підприємствах вносили 132 кг мінеральних добрив, то в 2013 р. лише 87 кг, тобто, на 34,1 % менше. Відносно органічних добрив ситуація ще більш критична – 6,5 тонн /га у 1990 році проти 0,5 тонн /га в 2013 році, тобто, в 13 разів. Це, в поєднанні зі зростанням частки технічних культур в структурі посівів, недотриманням науково-обґрунтованих сівозмін, застосуванням застарілої техніки та технологій негативно впливає на рівень урожайності зернових культур, що залишається, в порівнянні з кращими закордонними показниками, на дуже низькому рівні. Так, в 2011 році рівень урожайності зернових та зернобобових

становив 37,0 ц /га, у 2012 році він знизився до 31,2 ц /га, а у 2013 році зріс до 39,9 ц /га. Причини такого коливання вказані вище. В той же час урожайність зернових, наприклад, у Великобританії сягає 60,0-70,0 ц /га, в Данії – 58,0-63,0 ц /га, в Нідерландах – 80,0-85,0 ц /га, в США – 60,0-65,0 ц /га тощо [15]. Тобто ми бачимо, що українські виробники зерна внаслідок цілком об'єктивних причин, не в повному обсязі використовують свій виробничий потенціал, який, враховуючи те, що землі сільськогосподарського призначення в цілому в Україні за рівнем вмісту гумусу не поступаються, а подекуди значно родючіші, ніж в перелічених країнах, – вітчизняні аграрії цілком реально можуть збільшувати обсяги виробництва на понад 50,0 %. Цей невикористаний резерв не може не впливати на продовольчу безпеку країни. За рахунок зростання урожайності зернових підвищується економічна ефективність їх виробництва, з'являється можливість скорочення посівних площ під ними і розширення посівів під кормовими культурами, що необхідно для відродження галузі тваринництва, без якої забезпечення тієї ж продовольчої безпеки на належному рівні неможливе.

Стан вітчизняної сільськогосподарської галузі з кожним роком все більшою мірою залежить від загальносвітових процесів та тенденцій, що мають свої як позитивні, так і вкрай негативні сторони. Суттєві коливання за роками обсягів виробництва сільськогосподарської продукції в світі обумовлені, перш за все, впливом природно-кліматичного чинника, постійного та неухильного зростання рівня споживання продовольчої продукції внаслідок збільшення чисельності населення Землі, процесів урбанізації, що призводять до скорочення площ придатних для вирощування сільськогосподарської продукції, погіршення екології, якості води та продуктів харчування. І це далеко не все, що обумовлює стан сільського господарства України і визначає напрямки та перспективи його подальшого розвитку.

У порівнянні з прийнятими раціональними нормами споживання, в Україні у 2013 році в середньому на одну особу приходилось менше на 32,4 % м'яса і м'ясопродуктів, на 41,9 % молока та молочних продуктів, на 27 % риби і рибних продуктів, на 37,4 % плодів, ягід. При цьому рівень споживання хліба і хлібних продуктів та картоплі був понаднормовим [15]. Необхідно зауважити, що ці показники є середніми, отже певна частина населення (найбільш соціально незахищена та малозабезпечена) ще менше споживає

тваринних продуктів багатих білками і жирами та плодів і ягід, в яких міститься значна кількість необхідних організму вітамінів та інших поживних речовин. З огляду на це впевнено можна стверджувати про незбалансованість харчування населення. Оскільки вона ґрунтується на тому, що їжа повинна складатись з білків, жирів, вуглеводів, вітамінів, амінокислот, жирних кислот, мінеральних солей, мікроелементів тощо, необхідних для ведення повноцінного активного і здорового життя [16, С. 42].

Останніми роками в світі намітилась тенденція до поглиблення екологічної кризи. Рівень здоров'я населення Землі постійно погіршується від забруднення атмосфери, води, земної поверхні. Саме тому в процесі забезпечення продовольчої безпеки необхідно створювати умови для збереження та раціонального використання природних ресурсів, зокрема, невідновлювальної їх частини, обмеження потрапляння в навколишнє середовище промислових викидів тощо [16, С. 42-43]. Екологічна складова в забезпеченні продовольчої безпеки держави не має посідати другорядне місце. Виробництво продуктів харчування повинно передбачати застосування прогресивних форм і методів, новітніх прогресивних технологій.

Останнім часом на всіх рівнях у всіх сферах суспільного життя багато говориться про «якість». Забезпечення виробництва якісної продукції, максимально повне збереження її якісних властивостей і характеристик – ось одне з головних завдань, яке має стояти перед товаровиробниками. Якість взагалі як категорія характеризує ступінь, до якого сукупність власних характеристик задовольняє вимоги. Якість продукції – сукупність властивостей продукції, що обумовлюють її придатність задовольняти певні потреби споживача відповідно до призначення [17, С. 16-17]. Нажаль вимоги до якості, зокрема, якості продукції в Україні надто занижені як власне виробниками, так і населенням. В останньому випадку це пояснюється, в основному, тим, що більшість населення країни не в змозі підкріпити свою потребу або очікування, тобто власне вимогу до якості, відповідною до цього матеріальною складовою. Внаслідок чого ми маємо, в порівнянні з розвиненими країнами світу, низьку тривалість життя населення, яка становить станом на 2013 рік 71,4 роки, з них 66,3 роки – чоловіки та 76,2 роки – жінки. Наприклад, середня тривалість життя населення станом на 2011 рік в таких країнах як Японія – 82,7 роки, Швейцарія – 82,8 роки, Швеція – 81,9 роки, Франція – 82,3 роки, Велика Британія

81,1 роки, Німеччина – 80,8 роки, Італія – 82,7 роки, Австралія – 82,0 роки тощо [6].

На забезпечення продовольчої безпеки держави безпосередньо здійснюють вплив безліч чинників як зовнішнього, так і внутрішнього походження, серед яких зокрема:

- техніко-технологічна відсталість виробництва вітчизняних товаровиробників, що впливає на їх конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках;

- низький рівень впровадження інноваційних технологій в агропромисловій сфері, зумовлений наявністю значних фінансових проблем у виробників і несприятливі умови кредитування та поганий інвестиційний клімат в цілому;

- відмінність між рівнем життя населення України та населенням розвинених країн світу;

- невідповідність вітчизняної державної підтримки товаровиробників світовій практиці тощо.

Отже, вирішення проблеми забезпечення продовольчої безпеки України має передбачати наступне [13, С. 403-404]:

- створення гнучкої системи продовольчого забезпечення за рахунок динамічного розвитку агропромислового виробництва в усіх сферах та за всіма напрямками без виключення;

- створення дієвого механізму державної підтримки, який би базувався, головним чином, на протекціонізмі вітчизняного товаровиробника;

- забезпечення доступності продовольства для населення як з фізичної, так і з економічної точки зору, підкріплена його платоспроможністю;

- посилення уваги до створення необхідних рівнів запасів продовольства та підтримання їх на належному рівні;

- створення адекватної системи контролю за раціональним використанням природних ресурсів в процесі виробництва, а також за процесами переробки та зберігання.

Перед державою в сфері зернопродуктового підкомплексу, з огляду на це, постають наступні завдання:

- повне та комплексне самозабезпечення країни зерном та продуктами його переробки шляхом максимального використання наявного потенціалу;

- забезпечення збалансування економічних інтересів суб'єктів внутрішнього зернового ринку;

— поглиблення зв'язків між аграрним і переробним секторами зернового ринку;

— диверсифікація каналів реалізації як сировини, так і готової продукції на внутрішньому і на зовнішньому ринках з метою подолання залежності від монопсонічної ціни зернотрейдерів;

— стимулювання експорту саме готових продуктів переробки зерна;

— реформування системи біржової торгівлі тощо.

Отже, комплексне вирішення перелічених проблем має створити сприятливі умови для формування сучасної політики продовольчого забезпечення, здатної швидко реагувати на виклики сьогодення і бути своєрідним базисом національної безпеки країни.

Висновки. Вирішення проблеми забезпечення продовольчої безпеки держави знаходиться в площині створення відповідних умов для розвитку всього аграрного сектору економіки України. Зерновиробництву в цьому питанні відводиться провідна роль, оскільки саме воно визначає загальну тенденцію розвитку всієї аграрної сфери України. Проте виробництво зерна в Україні історично тісно та нерозривно пов'язане з його переробкою та зберіганням. І рівень ефективності зерновиробничої сфери знаходиться в певній залежності від результатів господарювання в сфері переробки та зберігання. Визначення ступеня цієї залежності та оцінка повноти реалізації економічних інтересів підприємств, що займаються виробництвом зерна та його переробкою, а також сукупний вплив, що здійснюється ними на продовольчу безпеку країни, потребує подальшого дослідження.

Література.

1. Андреева Н.М. Продовольча безпека України в епоху світової глобалізації / Н.М. Андреева // Економіка харчової промисловості. – 2009. - № 2. – С. 32-38.

2. Власов В.І. Глобальна продовольча проблема: [монографія] / В.І. Власов. - К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, Інститут аграрної економіки УААН, 2001. – 506 с.

3. Глобальна продовольча безпека / [О.Г. Білоус, М.В. Зубець, П.Т. Саблук, В.І. Власов]. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2009. – 486 с.

4. Гойчук О.І. Продовольча безпека: [монографія] / О.І. Гойчук. – Житомир: Полісся, 2004. – 348 с.

5. Голик С.І. Виробництво зернових культур в Україні як важлива складова розв'язання глобальної продовольчої проблеми / С.І.Голик // Облік і фінанси. – 2013. - № 3. – С. 118-124.

6. Демографічний щорічник «Населення України за 2013 рік»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/zb/12/naselen_2013pdf.zip.

7. Котвицька Н.М. Стан продовольчої безпеки України / Н.М. Котвицька // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2012. – Вип. 81(2). – С. 235-240.

8. Лебедев К.А. Организационно-экономический механизм развития зернопродуктового подкомплекса: теория, методология, практика: [монография] / К.А. Лебедев. – К.: ННЦ ИАЭ, 2009. – 272 с.

9. Лисак М.А. Аналіз стану забезпечення продовольчої безпеки України / М.А. Лисак // Облік і фінанси. – 2013. - № 3. – С. 136-142.

10. Материнська О.А. Роль виробництва зернових у розвитку АПК України і формуванні продовольчої безпеки / О.А. Материнська // Економіка розвитку. – 2013. - № 3. – С. 104-106.

11. Мелешко М.І. Державне регулювання ринку зерна і ринкових відносин та їх роль в системі забезпечення продовольчої безпеки / М.І. Мелешко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. - № 10. – С. 61-64.

12. Мудрак Р.П. Продовольча безпека України в умовах глобалізації / Р.П. Мудрак // Економічний часопис-XXI. – 2013. - № 1-2(1). – С. 34-37.

13. Немченко А.Б. Сучасні підходи до забезпечення продовольчої безпеки України / А.Б. Немченко, Т.Б. Немченко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 23. – С. 401-406.

14. Немченко В.В. Продовольча безпека: макро - та мікроекономічний аспекти / В.В. Немченко, Г.В. Немченко // Економіка харчової промисловості. – 2013. - № 2. – С. 16-18.

15. Статистичний збірник «Сільське господарство України 2013 рік»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/zb/09/zb_sg_13.zip.

16. Федулова І.В. Дослідження продовольчої безпеки: принципи і підходи щодо оцінки / І.В. Федулова // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. - № 34. – С. 40-46.

17. Царенко О.М. Управління якістю агропромислової продукції: [навчальний посібник] / О.М. Царенко, В.П. Руденко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – 431 с.

17. Чигринець О.А. Шляхи підвищення продовольчої безпеки України в умовах глобалізації АПК / О.А. Чигринець // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2014. – Т. 20, № 2. - С. 99-105.

СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОМПАНІЄЮ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ СЕРЕДОВИЩА

*Na ÑÚÂîĭë Ò × òÚ ÑÛăòÚâ×ÝĀÚŗé×ĭ ÄÜÓòÚòÝÚÜ
ÜòÑÍÐÚÐĀăÚÍ Í×ÍÑòĀĀÚ Ä ÞŗÞİÖ×ØÍÑĭă
âÍÝ×Āİŗé×ÖÖ ÚĭăÄÜÜöœ ò×ÜÜÜÜĀăÜÖÖöŸŸĀİßòß
ĀÜÖÜĤÜÜÖÚĤăÖÜÖăİ*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Характерною рисою сучасного менеджменту є посилення уваги до стратегічних аспектів управління, що пов'язані з вирішенням проблеми сталого розвитку фірми у турбулентному зовнішньому середовищі. Результативність діяльності значною мірою зв'язується з тим, наскільки оперативно і вдало компанія пристосовується до швидко мінливого соціально-економічному контексту. Важлива роль відводиться здатності господарської структури до саморозвитку, самоорганізації та діяльності інноваційної спрямованості навіть за кризових умов. Таким чином, можна зробити висновок про актуальність подальшої всебічної розробки теорії і практики стратегічного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні проблеми стратегічного управління компаніями за умов посиленої нестабільності середовища розкриті у роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, таких, як І.Ансофф, К.Боуем, О.С.Віханський, О.П.Градов, А.Г.Зайцев, Р.М.Кобринович, М.І.Круглов, В.Д.Маркова, Г.Мінцберг, В.Д.Немцов, С.В.Оборська, Г.В.Осовська, М.Портер [1], А.Д.Стрікланд, А.А.Томпсон, М.В.Туленков, Е.П.Уткін, Р.А.Фатхутдінов, Д.Хассі, З.Є.Шершньова [2] та інших. Вони розробили та обґрунтували теоретичні засади та більшість окремих складових процесу розробки та оцінки стратегічного управління організацією. Всі дослідники відмічали, що система стратегічного управління компанією суттєво залежить від характеристик середовища, має бути гнучкою та мати можливість трансформуватися у відповідності до зовнішнього та внутрішнього контексту.

Метою даної статі є структуризація елементів стратегічного управління як комплексної системи управління компанією в умовах нестабільності середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комплексна, змістовна модель стратегічного управління компанією може бути представлена наступним чином:

1. Концептуальний аспект (формування генеральної мети суб'єктом управління з урахуванням прогнозів змін у зовнішньому середовищі).

2. Методологічний аспект (елементи, принципи, засоби стратегічного управління).

3. Організаційно-управлінський аспект (реалізатори стратегії - персонал та організаційна структура управління).

4. Аналітичний аспект (дослідження змісту та динаміки факторів зовнішнього середовища та внутрішньої діагностики).

Зрозуміло, що ефективна система стратегічного управління підприємством не може бути розроблена без знання розробником теоретичних засад стратегічного управління, адже теорія є своєрідним «фундаментом» для будь-якої справи, починання. Концепція стратегічного управління з'явилася на початку 70-х років XX століття. Стратегія розглядалася як повністю систематизований процес, що містить чітку послідовність кроків, активно використовує аналітичні інструменти і методи, та являє собою «найкращий спосіб» розробки стратегій, використання якого гарантує успіх компанії [2, 3].

Багато підходів до визначення поняття «стратегія», що наводяться у спеціальній літературі, структуруємо наступним чином: 1) стратегія як спосіб існування організації, що орієнтує її на постійний розвиток, відтворювана система цінностей організації (філософська концепція); 2) стратегія - детальний всеохоплюючий план, який розробляється для того, щоб забезпечити виконання місії компанії і виконання її цілей (організаційно-управлінська концепція); 3) стратегія - інтегрована модель дій, які необхідно здійснити для досягнення певної мети (організаційно-управлінська концепція); 4) стратегія - довгостроковий якісно визначений напрям розвитку компанії, що стосується сфери, засобів і форми її діяльності, системи виробничих відносин, а також позицій компанії у зовнішньому середовищі (інтегральний погляд на сутність поняття).

Отже, стратегією можна вважати довгостроковий курс розвитку компанії, спосіб досягнення цілей, які є важливими для неї, в комплексі з паралельно розробленими альтернативними варіантами способів досягнення альтернативних цілей або шляхів. Виходячи з цього, розробка стратегій фірми - процес складний, тривалий, з постійним

моніторингом та, при необхідності, трансформацією визначених цілей відповідно до змін зовнішнього та внутрішнього контексту. Стратегічне управління стає для сучасних компаній своєрідним алгоритмом існування в прогнозованих умовах середовища на довгостроковий період, дозволяючи заздалегідь отримати більш чи менш конкретне уявлення про майбутні показники зовнішнього та внутрішнього середовищ. Виходячи з цього, при вивченні змісту та призначення стратегічного управління менеджери структурують своє бачення майбутнього компанії, знаходять консенсус в цьому питанні, комплексно враховують всі значні чинники впливу на процес формування та реалізації стратегії [4]. Це робить управлінську роботу з визначення й впровадження в життя компанії стратегії її розвитку (існування) скоріш правилом виживання, ніж виключенням.

Методологію стратегічного управління визначимо як сукупність його принципів, прийомів та методів. Методологія сприяє досягненню мети (в даному випадку метою виступає розробка системи стратегічного управління), використовуючи певні інструменти: принципи, прийоми і методи. Тому методологія постає важливим елементом системи стратегічного управління будь-якого суб'єкту господарювання.

В теорії стратегічного управління розрізняють економічні, соціально-психологічні та організаційні методи стратегічного управління [5]. Економічні дозволяють реалізувати матеріальні мотиви участі працівника в життєдіяльності компанії. Тому кожен розробник повинен бути обізнаним (ознайомленим) з критеріями ефективності стратегії, для чого паралельно з її впровадженням (а краще – перед ним) керівництву слід розробити та впровадити відповідну систему мотивації праці для підтримки ефективності реалізації саме визначеної стратегії.

Соціально-психологічні методи, які підтримують соціальний зміст мотивації, повинні враховувати зміни в системі ціннісних орієнтацій персоналу як стосовно змісту трудової діяльності, так і членства в соціальній групі. Тому при формуванні вищезгаданої мотиваційної системи розробник повинен враховувати нематеріальні чинники мотиваційного впливу. Також він повинен попередньо ознайомитися зі змістом понять та процесу формування корпоративної культури, згуртованого колективу, тощо. Саме це дозволить об'єднати окремі стратегії кожного з підрозділів та елементів підприємства в стійку систему з єдиним механізмом реалізації.

Організаційні методи управління містять комплекс способів і прийомів впливу на працівників з огляду на зміст та особливості організаційних відносин, сформований та прогнозований зміст адміністративного керівництва різних форм влади. Стратегічне управління визначає необхідний зміст методів впливу на персонал та процес підготовки персоналу до їх сприйняття відповідно до очікувань керівництва. Особливої уваги при стратегічному плануванні потребують регламентні методи, оскільки саме вони мають безпосередній вплив на формування структури управління, ієрархії влади, обсяги та терміни делегування повноважень, що, в свою чергу, потребує своєчасного надання всебічної допомоги як розробнику стратегії, так і її виконавцю. Саме зміст останньої необхідно попередньо враховувати при формуванні системи стратегічного управління. Розпорядчі методи управління є покроковими елементами реалізації стратегії у вигляді конкретних завдань, саме їх зміст є найважливішим для забезпечення ефективної реалізації сформованої системи стратегічного управління.

У сучасних компаніях, відповідно до тенденції децентралізації управління, відбувається трансформація організаційної структури від функціональної централізованої структури до незалежних або квазінезалежних підрозділів (так званих СГЦ), які формують і реалізують стратегію на окремих сегментах ринку і можуть там бути конкурентоспроможними [2, 5]. Тому методологію стратегічного управління повинен опанувати не тільки топ-менеджмент компанії, а й лінійні та функціональні керівники середнього рівня.

Професійно вміле та доцільне застосування комплексу економічних, соціально-психологічних та організаційних методів стратегічного управління обґрунтовано забезпечує ефективне господарювання в різних умовах середовища.

Узгодимо з вищевказаним загальні принципи, на основі яких має будуватись стратегічна діяльність сучасних компаній [2, 5].

1. Система стратегічного управління має бути гнучкою, мати можливості для трансформації, здатність до оновлення, з одного боку, з іншого - демонструвати певну стабільність.

2. Критерієм для кожного елементу стратегії, для кожної стратегічної цілі розробник повинен обрати відповідні чіткі показники. Саме досягнення чи не досягнення заданих критеріїв дозволить виконавцям визначитися з якістю реалізації стратегії. Формування цих показників повинно проходити одночасно з

формуванням системи стратегічного управління.

3. Механізм функціонування суб'єкту господарювання має базуватися на комплексі стратегічних підсистем, які забезпечують утворення, періодичний аналіз і своєчасний перегляд змісту зовнішніх та внутрішніх факторів середовища з метою забезпечення їх балансу. Він забезпечує формування цілей життєдіяльності компанії та відповідних стратегій її розвитку, які забезпечать прогнозування змін в середовищі, розробку та коригування заходів щодо пристосування до нього компанії в кожен період часу.

4. Прискорення практичних дій щодо реалізації стратегічних планів за рахунок створення відповідно до стратегії розвитку системи регулювання та контролю змін, системи оцінки їх динаміки та взаємного впливу на результати стратегічних планів.

5. Створення виробничого потенціалу та системи зовнішніх зв'язків, які будуть адекватно та своєчасно реагувати на зміни середовища зі збереженням дієздатності в досягненні стратегічних цілей.

Відомо, що фундаментальним дефектом практики стратегічного менеджменту є недостатня увага до фази реалізації стратегічних рішень. Тому для менеджерів всіх рівнів необхідно розуміння таких інструментів реалізації стратегії, як:

- політика, що формується топ-менеджерами на тривалий період, спрямовуючи дії на досягнення цілей за допомогою певних правил, яких варто дотримуватись;

- тактика, яка передбачає розробку короткострокових цілей, що впливають та узгоджуються зі стратегічними цілями, шляхів досягнення цих цілей; фактично від чіткості її створення на кожному відрізку стратегічної політики залежить загальна спроможність компанії реалізувати стратегію в заданому періоді на визначених заздалегідь умовах; з окремих тактик складається стратегія;

- процедура, що містить дії, які слід виконувати в конкретній ситуації; це – запрограмоване рішення, яке виключає необхідність робити те, що було винайдено і застосовувалося в минулому;

- правила; на відміну від процедур, вони розраховані на конкретні обставини, визначають, що саме потрібно зробити в одиничній ситуації.

Аналітична складова стратегічного менеджменту полягає у визначенні стратегічного потенціалу компанії та дослідженні зовнішнього середовища з усіма його складовими.

Стратегічний потенціал компанії будемо розглядати як сукупність наявних ресурсів та здібностей для розробки та реалізації стратегії її розвитку. Поняття «ресурси» при цьому охоплює досить широкий спектр чинників, тобто все, що забезпечує функціонування фірми [6]. В умовах інноваційної економіки зростає роль нематеріальних активів, значення яких тим більше, чим в більш наукоємних та технологічних галузях працює фірма. Наявність особливих ресурсів забезпечує компанії конкурентні переваги. Властивості цих ресурсів описані абревіатурою VRIN (Valuable, Rare, Inimitable, Non-substitutable), а саме як цінні, рідкісні, ті, що не піддаються копіюванню, і незамінні.

Фактори зовнішнього середовища класифікуються різним чином. Найбільш доцільною, на наш погляд, є класифікація, при якій фактори розділені на шість груп та переважають з метою аналізу з факторами внутрішнього середовища, а саме: економічні, політико-правові, ринкові, міжнародні, соціальні, науково-технічні. При цьому значущість різних груп факторів не є однаковою для компаній різних галузей, та не є стабільною у часі [7, 8]. Турбулентність зовнішнього середовища потребує постійного моніторингу змін та використання відповідного аналітичного інструментарію. Чим чіткіше система стратегічного управління підприємством враховує динаміку кожного зі значущих елементів середовища, тим більш дієвою буде створена стратегія компанії.

Висновки. Управляти компанією в періоди нестабільності та кризи досить важко, але слід пам'ятати і про перетворення, що відбувається в такі моменти, які створюють базу і необхідні нові стартові умови для майбутнього компанії. Стратегічне управління в умовах підвищеної нестабільності зовнішнього середовища має демонструвати комплексний характер, охоплюючи всі елементи та підсистеми управління компанією. Стратегічна проблематика українських компаній пов'язана із загальною економічною кризою, критичним станом виробництва, подорожчанням ресурсів, знеціненням національної валюти тощо. Тому йдеться, у першу чергу, про антикризове стратегічне управління в умовах нестабільності економіки. Тільки успішне оволодіння методологією сучасного стратегічного управління з урахуванням ризику появи кризових ситуацій і його успішне впровадження дозволить компаніям успішно функціонувати на ринку та закласти фундамент подальшого зростання.

Література.

1. Porter M.E. Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors / M.E. Porter. – New York : FreePress, 1980. – 396 p.
2. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник. / З.Є. Шершньова. – К.: КНЕУ. – 2004. – 699 с.
3. Довгань А.С. Стратегічне управління: Навчальний посібник / А.С.Довгань, Ю.В.Каракай, А.П.Артеменко - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 440 с.
4. Смолін І.В. Ідеологія вибору методології і форми стратегії підприємства за змінюваних умов середовища / І.В.Смолін, О.Я.Дрінь // Стратегія економічного розвитку України. - 2013. - № 33. - С. 31-38.
5. Семенов А.Г. Стратегічне управління підприємствами : навчальний посібник / А.Г.Семенов, А.О.Жилінська, О.С.Богма та ін. – Запоріжжя : Вид-во КПУ, 2010. – 400 с.
6. Коллис Д.Дж. Корпоративная стратегия. Ресурсный поход / Д.Дж.Коллис, С.А.Монтгомери. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2007. – 400 с.
7. Бартон Д. Успешные стратеги в условиях кризиса / Д.Бартон, Р.Ньюэл, Г.Уилсон // Вестник МакКинзи. – 2008. - № 20. - С. 44-51.
8. Франк Е.В. Эффективная система стратегического менеджмента в условиях неопределенности как фактор устойчивого развития компании / Е.В.Франк, О.В.Мапшевская // Российское предпринимательство. - 2013. - № 1 (223). - С. 48-54.

Ñ ñú íí ë Ò × ú ú Ä Þ Þ ð ÿ ò ù í þ ÿ ú í ÿ ò ð ú ÷ ù ù ú í ú ï ù ù í í ù ò ð ÿ ú í ÿ ù ñ ù ù ð ÿ ú í ð ò

В статті розглядаються основні аспекти моделі стратегічного управління в умовах нестабільності середовища. Виділено концептуальний, методологічний, організаційно-управлінський та аналітичний аспекти стратегічного управління. Структуровано сучасні погляди на сутність стратегії. Розглянуто економічні, соціально-психологічні та організаційні методи стратегічного управління; основні актуальні принципи стратегічного управління компаніями в умовах нестабільного соціально-економічного контексту; аналітична складова стратегічного управління, яка включає комплексне дослідження зовнішнього середовища та стратегічного потенціалу компаній на основі ресурсного підходу.

× ø ù í þ ø ù ï стратегічне управління, стратегія, середовище, нестабільність, методи управління, стратегічний потенціал.

Ñ ñú ò í í ë ê × ð ú ú Õ Þ Þ ð ÿ ò ù í þ ÿ ú í ÿ ò ð ÷ ù ù ú í ú ò ð ò ò ï þ ø ù ï ò ù ò ð ÿ ú í ð ø ú ù ð ÿ ð ÿ ò

В статье рассматриваются основные аспекты модели стратегического управления в условиях нестабильности среды. Выделены концептуальный, методологический, организационно-управленческий и аналитический аспекты стратегического управления. Структурированы современные взгляды на сущность

стратегии. Рассмотрены экономические, социально-психологические и организационные методы стратегического управления; основные актуальные принципы стратегического управления компаниями в условиях нестабильного социально-экономического контекста; аналитическая составляющая стратегического управления, которая включает комплексное исследование внешней среды и стратегического потенциала компаний на основе ресурсного подхода.

×ø ò ù ò ðø ù стратегическое управление, стратегия, среда, нестабильность, методы управления, стратегический потенциал.

'XGQLHYD×BU\Q 7KH 6\VWHP RI VWURDWHJL
WKH FRPSDQ\ LQ WXUEXOHQW HQYLURQPHQW

The article discusses the main aspects of the model of strategic management in an unstable environment. The authors isolated the conceptual, methodological, organizational, managerial and analytical aspects of strategic management, structured modern views on the nature of the strategy. The article discusses the economic, socio-psychological and organizational methods of strategic management, basic principles of current strategic management companies in an uncertain socio-economic context. The authors described the analytical component of strategic management, which includes a comprehensive study of the environment and the strategic potential of the companies on the basis of the resource approach.

.H\ZRUG стратегическое управление, стратегия, среда, нестабильность, методы управления, стратегический потенциал.

Ў ò ù ò ðø ù Ковальов В.М., д.е.н., профессор

УДК 634.8(477)

ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ВІНОГРАДАРСТВА В УКРАЇНІ

ĀāíŸăÔÚ×Ů ĭ ×òÚ ÑŮăÔÚĲÑÒĤé×Í ÑÒŸÓíŮí
í×íÑòÚĀî îàÑĀĭŮŌăŖĭíŸăĀĤò×ĤàŸŌ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Віноградарство слід розглядати як галузь рослинництва, що займається вирощуванням винограду; як науку, що розробляє способи управління ростом і розвитком виноградної рослини з метою отримання високих стійких урожаїв належної якості. Це обумовлено великою народногосподарською значимістю віноградарства як галузі рослинництва, органічно пов'язаної з первинною переробкою винограду.

Південні області України та Закарпаття завжди славилися своїми багаторічними насадженнями, особливо виноградниками.

Виробництво винограду та продуктів його переробки завжди відігравали важливу роль в соціально-економічному розвитку регіонів, що займаються їх вирощуванням.

Розвиток галузі виноградарства за часів незалежності нашої держави характеризується поступовим зменшенням площ плодоносних виноградників, зниженням темпів оновлення застарілих насаджень, урожайності винограду. Дана проблема поглиблюється у зв'язку з поступовим переходом до ринкових умов господарювання та зменшенням фінансування галузі урядом країни, а саме, Міністерства аграрної політики та продовольства України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем та перспектив розвитку галузі виноградарства у своїх наукових працях приділяють увагу вчені-аграрники, серед яких можна виділити М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова [1], В.П. Ситника, М.Д. Безуглого, А.М. Головка, В.В. Адамчука, О.М. Жуковського [5], О.М. Шпичака, Ю.О. Лупенка, В.М. Жука [4], В.В. Власова [2], М.М. Попову [6] та багато інших. Однак, політичні та економічні зміни, що відбуваються останнім часом в Україні, змушують наукове співтовариство шукати шляхи виходу галузі виноградарства з тривалої кризи та опрацьовувати перспективи її розвитку.

Метою статті є дослідження сучасного стану галузі виноградарства в Україні, основних проблем, що стримують її розвиток та визначення можливостей подальшого зростання площ, зайнятих під виноградниками, та підвищення їх продуктивності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан галузі виноградарства характеризується постійним зменшенням продуктивних виноградних насаджень (табл. 1). Якщо у 1990 р. нараховувалося біля 143,3 тис. га насаджень, то у 2013 р. – у 2,1 рази менше. Щорічне зменшення становить приблизно 3,3 тис. га.

Найбільше площ плодоносних виноградників зосереджено в Одеській області (42,5%), АР Крим (24,1%), Миколаївській (8,5%), Херсонській (8,4%) та Закарпатській (5,8%) областях. На інші області припадає всього 10,7% усіх виноградників, що свідчить, в основному про орієнтацію на вирощування столових сортів винограду.

Цікавим фактом є те, що найбільші регіони – виробники винограду у 2013 р. мають одні з найнижчих рівнів урожайності.

Таблиця 1

Основні показники розвитку галузі виноградарства в Україні

Регіони	Роки						
	1990	1995	2000	2005	2010	2012	2013
	Площа виноградних насаджень у плодоносному віці, тис. га						
Україна	143,3	137,7	99,4	80,6	67,6	67,9	67,1
у т.ч.							
АР Крим	53,7	49,9	40,1	29,3	23,8	17,3	16,2
Закарпатська	5,5	5,4	4,9	4,1	3,9	3,7	3,9
Миколаївська	10,4	10,5	6,8	5,3	5,3	5,6	5,7
Одеська	55,1	53,7	40,3	34,3	28,0	29,1	28,5
Херсонська	15,6	15,2	5,4	5,5	4,5	5,2	5,6
	Виробництво винограду, тис. тонн						
Україна	835,7	457,3	513,8	442,6	407,9	456,0	575,4
у т.ч.							
АР Крим	315,7	116,2	179,4	116,3	111,9	75,1	95,2
Закарпатська	28,5	13,8	41,9	27,2	20,3	21,9	26,2
Миколаївська	61,4	56,1	30,2	37,4	38,9	52,3	65,7
Одеська	337,6	194,6	201,4	193,3	175,1	212,3	256,6
Херсонська	68,3	38,6	26,3	36,1	29,3	39,4	62,6
	Урожайність виноградних насаджень, ц/га						
Україна	58,3	33,2	51,7	54,9	60,3	67,2	85,8
у т.ч.							
АР Крим	58,8	23,3	44,8	39,7	47,0	43,5	58,6
Закарпатська	51,5	25,4	86,1	66,8	51,7	59,0	67,6
Миколаївська	59,2	53,3	44,8	70,5	73,2	93,0	114,7
Одеська	61,2	36,3	50,0	56,4	62,5	72,9	90,1
Херсонська	43,8	25,4	49,2	65,4	65,3	75,9	111,4

*Джерело: [7; 8]

Так, Черкаська область показує найвищий рівень урожайності винограду – 375,9 ц/га, Вінницька – 387,6 ц/га, Кіровоградська – 296,3 ц/га, Дніпропетровська – 256,2 ц/га і т.д. Як видно з даних таблиці 1, рівень урожайності за 100 ц/га мають тільки дві області – Миколаївська та Херсонська. Не дивлячись на це, за роки незалежності вдалося підвищити продуктивність виноградників в Закарпатській області на 31,3%, Миколаївській – на 93,8%, Одеській – на 47,2% і Херсонській області – у 2,5 рази.

Технічні сорти винограду займають 84,4% усіх насаджень, серед яких найбільшу площу становлять: Ркацителі – 16%, Аліготе – 13,2, Каберне Совін'йон – 11,6, Шардоне – 4,1, Мерло – 3,9, Совін'йон зелений – 3,7, Одеський чорний – 3,3, Сапераві – 2,1, Ріслінг – 2,1 і Сухолиманський білий – 2%. За такої великої кількості сортів спостерігається нестача сортів шампанського напрямку (Шардоне, групи Піно), червоних і аборигенних сортів. Це означає, що сортова структура виноградних насаджень у господарствах України потребує вдосконалення, оптимізації розміщення і спеціалізації як у конкретних підприємствах, так і у виноградарських районах [1, С. 181-182].

За підрахунками вчених [4, С. 105] сукупна фактична ємність внутрішнього попиту на плоди, ягоди та виноград в Україні у 2011 р. становила у фізичному вимірі 2389,9 тис. т, у вартісному – 26,8 млрд. грн. Враховуючи, що у 2014 р. купівельна спроможність населення суттєво знизилася, то й ємність даного ринку зазнає суттєвого зменшення.

Негативна тенденція, яка склалася у виноградарстві зумовлена [3]:

- економічною кризою в Україні;
- низькою ефективністю виноградарства порівняно з пшеницею;
- недосконалістю чинного законодавства з питань власності на землю;
- низьким рівнем доходу працюючих у виноградарстві;
- невизнанням при формуванні бюджетної політики об'єктивної нерівності умов відтворення сільськогосподарського виробництва порівняно з іншими галузями і сферами діяльності, що спричинено сезонністю виробництва, залежністю від природно-кліматичних умов, тривалістю виробничих циклів і, відповідно, уповільненим оборотом капіталу;
- недостатнім рівнем державної фінансової підтримки виноградарства та наукових досліджень в галузі;
- недостатнім стимулюванням впровадження інноваційних технологій та інвестицій в агропромислове виробництво;
- відсутністю паритетних економічних відносин між аграрним сектором та іншими галузями економіки;
- відсутністю паритетних економічних відносин між суб'єктами інтеграційної структури: «виробник винограду – виробник вина»;
- недостатнім рівнем розвитку інфраструктури аграрного ринку, тінізацією та монополізацією каналів реалізації продукції;

• відсутністю інформаційного забезпечення з питань господарювання в ринкових умовах.

Окрім зазначених проблем, необхідно додати також високий рівень інфляції та знецінення національної грошової одиниці, що негативно позначиться на результатах діяльності сільськогосподарських товаровиробників та купівельній спроможності населення.

При закладанні сучасних насаджень винограду з метою підвищення їхньої продуктивності, якості сировини для виноробства та для споживання у свіжому вигляді, кращого використання природних енергетичних ресурсів попередньо оцінюють екологічні ресурси території, включаючи характеристику ґрунтового покриву ділянок, їхній рельєф, експозицію схилів, а також лімітуючі фактори – температурний режим під час зимівлі рослин, імовірність пошкодження приморозками весною та восени. Зазначені екологічні та організаційні заходи спрямовані на перебудову галузі, в основі якої лежить впровадження інноваційно-інтенсивних технологій вирощування винограду для підвищення його урожайності і якості продукції та суттєвого скорочення виробничих витрат [5, С. 549].

Міністерством аграрної політики та продовольства України спільно з НААН України розроблено та затверджено Програму розвитку виноградарства та виноробства України на період до 2025 року [3]. Згідно даної програми планується наростити площу плодоносних насаджень за 2013-2025 рр. на 87,2%.

Таблиця 2

Параметри розвитку виноградарства до 2025 р.

Показники	Роки		
	2015	2020	2025
Валовий збір, тис. т	494,8	694,3	967,8
у т.ч. технічних сортів	397,1	536,9	748,5
столових сортів	97,7	157,5	219,3
Урожайність технічних сортів, ц/га	61,0	67,7	75,0
Урожайність столових сортів, ц/га	67,4	75,7	85,0
Плодоносна площа насаджень, тис га	79,6	100,1	125,6
у т.ч. технічних сортів	65,1	79,3	99,8
столових сортів	14,5	20,8	25,8
Загальна площа насаджень, тис га	119,6	140,5	167,6

Однією з найважливіших технологій для виноградарства півдня України є зрошування виноградників. Водоспоживання плодоносних насаджень винограду в багатьох регіонах виноградарства забезпечується природними опадами на 45-53%. В ННЦ "ІВіВ імені В.Є.Таїрова" розроблено відповідні технології для підтримки оптимального режиму вологості ґрунту при економному витрачанні води. Реально отримані результати переконливо свідчать про високу економічну ефективність технологій вирощування винограду при зрошуванні й зазначені витрати окупляться за декілька років.

Розглядаючи це питання через призму капітальних вкладень, слід зазначити, що якщо нині вартість закладки 1 га виноградних насаджень коливається від 150 до 200 тис. грн., залежно від вартості садівного матеріалу (140 тис./га за нормативами Мінагропроду), то додаткові витрати по краплинному зрошуванню становлять до 20 тис. грн на 1 га (17,7 тис./га – за нормативами Мінагропроду), тобто приблизно 10%. Безумовна окупність витрат на краплинне зрошування за 5-6 років робить його вигідною стратегією розвитку виноградарства України [2].

Використовуючи для планування витрат на закладку виноградників суму 200 тис. грн. на 1 га, розрахуємо загальні витрати галузі виноградарства на перспективу (табл. 3).

Таблиця 3

Витрати на закладку виноградних насаджень до 2025 р.

Показники	Роки	
	2013	2025
Площа плодоносних насаджень, тис га	67,1	167,6
Площа молодих насаджень, тис га	-	100,5
Витрати на закладку 1 га виноградників, тис грн	-	200,0
Загальні витрати на закладку виноградників, млрд грн		20,1

Наші розрахунки показали, що за 2013-2025 рр. буде закладено 100,5 тис. га насаджень винограду, капітальні витрати, на які сягають 20,1 млрд. грн.

Висновки. На основі проведених досліджень можна зробити наступні висновки:

- площі плодоносних насаджень винограду мають щорічну (на 3,3 тис га) тенденцію до зменшення;
- продуктивність виноградників поступово зростає (за 1990-2013 рр. урожайність зросла на 47,2%);

- структура технічних сортів винограду не відповідає вимогам розвитку ринку виноробства. Потребують збільшення площі насаджень під виноградом шампанського напрямку (Шардоне, групи Піно), червоних і абсорбентних сортів;

- на перспективу прогнозується зростання молодих виноградних насаджень на площі 100,5 тис га, на які планується витратити 20,1 млрд грн.

Література.

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М.В., Зубець М.В., Саблук П.Т. та ін.]; за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.

2. Власов В.В. Виноградарство ще можна відродити, якщо за справу візьметься і держава / В.В. Власов // Інформаційний портал "Голос України" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://golosukraine.com/publication/suspilstvo/parent/12728-vinogradarstvo-she-mozhna-vidrodit-yaksho-za-spra/>.

3. Галузева Програма розвитку виноградарства та виноробства України на період до 2025 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/14023>.

4. Ємність внутрішнього споживчого ринку сільськогосподарської продукції та продовольства: монографія / [Шпичак О.М., Лупенко Ю.О., Жук В.М. та ін.]; за ред. О.М. Шпичака. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 186 с.

5. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Степу України / редкол.: М.В. Зубець та ін. – К.: Аграрна наука, 2010. – 986 с.

6. Попова М.М. Сучасний стан виноградарства і виноробства України та роль її окремих регіонів у розвитку галузі / М.М. Попова // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 7. – С. 136-142.

7. Рослинництво України 2013: Статистичний щорічник / За ред. Н.С. Власенко. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 180 с.

8. Рослинництво України 2011 р. : Статистичний збірник / за ред. Н.С. Власенко. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 108 с.

О́і і́у ò ù ÷ ù Ø ð ÿ ñ ò ú ù ý ú î ø ò ù ð ý í ù ò ý ð ù ò ÷ ý ð í ð
ð í ø ð ï ð ú ù ð ý í ñ í ý ð ý í í ï à ÷ ý í ú

Проведено аналіз основних показників розвитку галузі виноградарства, зокрема: площі виноградних насаджень у плодоносному віці, виробництва винограду та його урожайності. Досліджено, що в Україні відбувається поступове зменшення плодоносних

хочуть, щоб була можливість, капітальні витрати, проблеми, розвиток, виноградарство.

Проведен анализ основных показателей развития отрасли виноградарства, в частности: площади виноградных насаждений в плодоносящем возрасте, производства винограда и его урожайности. Доказано, что в Украине происходит постепенное уменьшение плодоносящих насаждений винограда, при одновременном повышении его урожайности. Определены основные проблемы, сдерживающие развитие отрасли виноградарства, особенно низкий уровень урожайности, небольшие площади обновления устаревших виноградников, большая трудоемкость и большие затраты на их закладку. Приведены основные параметры развития отрасли виноградарства в Украине на перспективу. На основе отраслевой программы развития виноградарства и виноделия в Украине проведено планирование расходов на закладку молодых насаждений винограда.

[illegible]

There is analysis of the main indicators of viticulture in particular, the area of vineyards in the fertile age, grape production and its productivity. Investigated, in Ukraine there is a gradual reduction of fruit-bearing trees grapes, while increasing its productivity. Detected the main problems that hinder the development of viticulture, especially low yield, small areas renovation of vineyards, great complexity and considerable cost of their laying. Shows basic parameters of development of viticulture in Ukraine for the future. On the basis of sectoral development programs viticulture and winemaking in Ukraine conducted planning costs Bookmark young plantings of grapes.

Ý ò ò ú ô ô Радюнов О.В., д.е.н., профессор

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЛОГИСТИКЕ

: \$/'(0\$5 ,='(%6., 3,275.5<R
İİÝâİİ×ÕÖÜØÖßÒâÚÕäÒÞæÕÕİÒÝÞÖßÒÜØéâİ
-\$&(.68'/\$56.,
İİÝâİİ×ÕÖâÚÕİÒÝÞÖßÖßÒßİÒÚÚâİà×6**:
ÜØéâİ
67\$1,6\$=-\$-&
ÊÞàÑİÝÞßİÒÚÚİæÖäÒİÚÚÕİİÒÑÒÚÕÖ×ÝÚÞÚÜ
ÜØéâİ

Резюме: В работе проведен анализ совпадений между корпоративной социальной ответственностью и логистической отраслью, и рассмотрены практические примеры.

Ключевые слова: логистика, цепь поставок, корпоративная социальная ответственность, CSR

Введение

Логистика является динамично развивающейся областью науки и бизнеса. Управление цепью поставок заключается в анализе и управлении всей сетью связей между поставщиком и конечным получателем для достижения наилучших результатов для всей системы. Соответствующее управление цепью поставок оказывает огромное влияние на конкурентоспособность предприятий, и поэтому важно правильное понимание и применение соответствующих стратегий по приспособлению деятельности к растущим требованиям рынка. С 80-х и 90-х годов наблюдается резкое развитие логистики с точки зрения комплексного управления цепью поставок, ведущее к укреплению сотрудничества между предприятиями, являющимися отдельными звеньями цепи. В то же время логистика, в соответствии со своей спецификой, включает в себя многие аспекты корпоративной социальной ответственности (CSR), важного направления современного управления. В настоящей статье рассмотрены области пересечения логистики с корпоративной социальной ответственностью и связанные с этим примеры внедрения CSR в логистической отрасли.

Корпоративная социальная ответственность предприятий

Согласно определению Европейской комиссии, корпоративная социальная ответственность (ang. *corporate social responsibility* - CSR) – это ответственность предприятий за их влияние на общество. Она проявляется в уважении к законодательству и коллективным договорам между социальными партнерами, что является предварительным условием выполнения обязательств, вытекающих из этой ответственности. Для полного выполнения этих обязательств предприятия должны разработать и внедрить механизм интегрирования: потребительских, социальных, экологических, этических проблем, а также проблем в области прав человека, с деятельностью компании и ее основной стратегией, при тесном сотрудничестве со всеми заинтересованными сторонами. Цели этой задачи:

- создание максимального уровня ценностей, общих для владельцев/акционеров компании и других заинтересованных сторон и общества в целом;
- выявление, предупреждение и смягчение возможных негативных последствий деятельности компании.

Самый высокий уровень социальной ответственности обеспечивается за счет реализации стратегии социального вклада, также известной как стратегия социальной ответственности. Основным принципом этой стратегии заключается в том, что предприятие выполняет роль «хорошего гражданина» (ответственного члена общества), который активно ищет возможности внести личный вклад в улучшение общего уровня социального благополучия, влияя на качество жизни членов общества [1].

Многие инструменты, используемые в рамках управления корпоративной социальной ответственностью, тесно связаны с организационной культурой предприятия и профилем его деятельности. К наиболее распространенным и популярным относятся:

- Социальные кампании - действия, направленные на изменение облика или поведения определенной группы соотношения с помощью средств массовой информации как метода распространения сообщений,
- Маркетинг, основанный на социально значимой проблеме (cause related marketing) - проявляется в том, что предприятие

учитывает в своей деятельности социальные потребности как дополнение к маркетинговым целям,

- Этические программы для сотрудников - стремятся к интеграции сотрудников компании вокруг общих ценностей,

- Корпоративное управление - набор механизмов, используемых для контроля и координации поведения акционеров, которые взаимодействуют с руководством для эффективного осуществления поставленных перед компанией задач,

- Эко-маркировка и социальная маркировка - заключается в размещении на упаковках или этикетках продукции дополнительной информации, касающейся экологической или социальной ответственности,

- Социально ответственное инвестирование - заключается в том, что биржевые аналитики учитывают при анализе предприятия критерии оценки возможности долгосрочного роста стоимости компании на основе социальных и экологических результатов.

Социальная ответственность в логистике

Как видно из определения CSR, некоторые из ее элементов автоматически входят в предмет логистики, например, соответствующая маркировка продукции, содержащая дополнительную, полезную для потребителей информацию. К задачам логистики уже много лет относится соответствующая маркировка продукции, обеспечивающая эффективную идентификацию товара и обеспечение информации для клиента; добавление дополнительных сведений, предлагаемое в рамках CSR, не является проблемой - особенно в ситуации, когда многие производители и логистические операторы уже сейчас используют этикетки и упаковки для дополнительной коммуникации с клиентом.

Тем не менее, совпадения между логистикой и CSR реализуются в форме соблюдения коллективных договоров между социальными партнерами, что является предварительным условием выполнения обязательств, вытекающих из социальной ответственности. Стоит отметить, что соответствующее управление цепями поставок в действительности связано с выполнением этого требования, являющегося основой CSR.

Логистика выполняет обслуживающую, регуляционную и интеграционную функции между отдельными звеньями цепи, и в результате – во всей экономике. Суть логистики на практике

предполагает принципы устойчивого развития и корпоративной социальной ответственности. Стоит отметить, что логистические процессы являются одной из первых областей, где начали искать и внедрять экологические решения, являющиеся важной частью CSR.

Необходимость реализации логистических процессов с учетом их воздействия на окружающую среду и общество определяется как Logistics Social Response (LSR) и означает, в основном, правильную реализацию обратной логистики, принятие во внимание условий труда и безопасности транспортировки и хранения, управление цепочкой поставок с учетом экологического фактора и этическое обращение с контрагентами.

Смотря на CSR сквозь призму логистики, мы можем отметить, что она распространяется на всю цепь поставок, присутствует в отношениях с клиентами, в процессе создания соответствующих условий для работы и развития сотрудников, оказывает воздействие на окружающую среду и существует в жизни местного сообщества. В связи с этим трудно отделить CSR от всей деятельности компании и связанной с ней цепи поставок. Стоит отметить, что самые основные системы управления цепочкой поставок на практике включают в себя принципы CSR, даже если это явно не определено. Стоит здесь обратить внимание на стратегии Эффективного обслуживания клиентов (ang. *Efficient Consumer Responce* - ECR). «ECR является совместной инициативой поставщиков и розничных торговцев для устранения существующих барьеров для торгового сотрудничества и увеличения потребительской стоимости путем сосредоточения на процессах, методах и приемах совершенствования цепи поставок» [2]. Наиболее важные элементы ECR - кооперация вместо конфронтации, а также ориентация на клиента и далеко идущее сотрудничество между участниками цепи.

«Основной функционирования цепи поставок, в соответствии с положениями ECR, является ее ориентация на потребности потребителя как конечного получателя; это означает, что все торговые партнеры (все звенья цепи поставок) принимают меры, соответствующие текущему спросу, и при их осуществлении они сосредоточены на максимизации стоимости, выбираемой потребителем, принимающим повседневные решения о покупке». Это требует предоставления информации о спросе в конце цепочки поставок всем торговым партнерам, которые в свою очередь должны делиться другой информацией, необходимой для принятия

соответствующих мер. Требуется взаимопонимание, относящееся к осуществляемой деятельности и возможностям партнера, что закладывает основу для партнерства нового типа, в рамках которого партнеры являются более открытыми и более тесно сотрудничают, не отказываясь от защиты собственных интересов. «Таким образом, цепь поставок, функционирующая в соответствии с правилами ECR, является интегрированной с точки зрения потока информации и ориентированной на текущие потребности покупателей. В ее рамках стороны действуют таким образом, чтобы увеличение потребительской стоимости сопровождалось уменьшением общей себестоимости и распределением выгод между торговыми партнерами пропорционально вкладу, внесенному в создание этой стоимости. Потоки информации в обоих направлениях вдоль цепи поставок продукции на полки магазинов являются непрерывными [1], а время передачи информации сокращается до максимума, так чтобы полезность продукции, чаще всего выражаемая в виде предельного срока полезности изделия, передать в высшей степени потребителю, а не использовать в процессе, связанном с выполнением заказа» [3].

Даже беглый анализ стратегии ECR позволяет заметить более чем значительные совпадения между положениями стратегии и основами CSR. Логистика - область очень сильно связана с CSR, позволяющая использовать принципы CSR для одновременного создания конкурентных преимуществ при снижении затрат на эти процессы и укреплении позиции компании на рынке. Как логистика, так и CSR, позволяют повысить эффективность деятельности предприятия, обеспечивают его быстрый отклик на потребности рынка, что, в свою очередь, позволяет компании лучше анализировать возможности и факторы риска компании, и, таким образом, построить лучшую стратегию, внедрить инновации и более эффективно достичь поставленных целей.

Ниже приведены примеры логистических компаний, сознательно использующих CSR в своей стратегии.

Пример социально ответственного логистического предприятия - DHL

В 1969 г. основатели DHL – Adrian Dalsey, Larry Hillblom и Robert Lynn – запустили транспортировку документов между Сан-Франциско и Гонолулу, осуществляя таможенное оформление товаров, перевозимых морским транспортом, до их прибытия в порт назначения. Это означало сокращение времени пребывания судна в

порту и значительную экономию средств клиентов предприятия. Такие были зачатки международных воздушных экспресс-перевозок. Сеть DHL начала развиваться и вскоре охватила территорию от Гавайев до Дальнего Востока и островов Тихого океана, а затем Ближний Восток, Африку и Европу. В начале 2002 года Deutsche Post World Net стала основным акционером DHL. В 2003 году корпорация DPWN завершила интеграции экспресс и логистического направлений под новым брендом DHL. Компания еще укрепила свою позицию после покупки концерна Exel в декабре 2005 года. В марте 2009 года появилось новое название группы Deutsche Post DHL. DHL Express (Poland) входит в состав международной сети DHL Express, созданной концерном Deutsche Post World Net в 2002 г.

DHL оказывает услуги по международным экспресс-доставкам, авиа- и морскому фрахту, автомобильным и железнодорожным перевозкам, в области контрактной логистики и международных почтовых отправок. Компания имеет представительства в 220 странах и территориях, в которых работают более 300 тысяч сотрудников [3].

Деятельность DHL в области CSR основана на принципах социального диалога и поиске решений, которые приносят пользу окружению компании DHL, в том числе клиентам, сотрудникам, окружающей среде и местному обществу. Политику CSR определяют: миссия и видение компании, корпоративные ценности компании и Кодекс надлежащей практики. В марте 2005 года Правление DHL Express (Poland) подписало и представило документ, озаглавленный «Политика в области качества, ответственного бизнеса, безопасности, гигиены труда и экологического менеджмента», в котором компания DHL обязалась учитывать CSR во всех аспектах деятельности. В 2008 году компания Deutsche Post DHL установила общую стратегию CSR для всей группы, на основе которой DHL Express (Poland) разработала свою собственную локальную стратегию деятельности в области CSR. В Польше реализуется долгосрочная корпоративная стратегия First Choice, направленная на преобразование DHL в компанию первого выбора при вовлечении работников всех уровней в реализацию стратегических и оперативных целей.

Основные цели и приоритеты политики корпоративной социальной ответственности в DHL:

- Инвестирование в персонал для обеспечения его хорошей подготовки к предстоящим бизнес-задачам. Компания предоставляет

сотрудникам возможности для развития, ценит их вклад и вовлечение в процесс достижения стратегических целей по принципу взаимной выгоды;

- Совершенствование процессов и услуг, ведущее к снижению негативного воздействия на окружающую среду, сохраняя при этом финансовую эффективность. На рынке появляются экологически дружелюбные услуги, а компания внедряет технологии, обеспечивающие снижение выбросов загрязняющих веществ и отходов. Достижению этой цели способствует оптимизация маршрута курьерской доставки, что дополнительно ведет к снижению стоимости услуг;

- Участие компании в общественных мероприятиях по безопасности дорожного движения.

В Польше реализуют упомянутую ранее стратегию First Choice, стремящуюся к упрощению рабочих процессов, удовлетворению потребностей клиентов и улучшению качества бизнес-процессов. Она является попыткой партисипативного управления в контексте целей предприятия. Из ее реализации извлекают пользу, прежде всего, клиенты и сотрудники компании. Улучшение внутренних операционных процессов позволяет работникам компании лучше работать, построить правильные отношения с внутренними и внешними клиентами, а также помогает в достижении индивидуальных и групповых целей.

Стратегия координируется местным Biuro First Choice. За ее реализацию несут ответственность 3 сотрудника компании, около 100 работников были обучены методам осуществления инициатив в рамках First Choice.

В деятельности бюро участвуют представители большинства отделов, в том числе: коммуникаций и PR, набора персонала и развития, аудита и качества. В 2009 году был основан клуб First Choice, целью которого является обмен знаниями и опытом. Внедрение стратегии First Choice в DHL Express (Poland) заключается в определении критериев выбора тем инициатив, правил выдвижения кандидатов в Лидеры инициатив, способа расчета финансовых выгод.

К задачам бюро First Choice относятся: поддержка Правления при выборе областей для улучшения и инициатив, создание системных решений, касающихся реализации стратегий, консультации с внешними экспертами, оказание помощи в применении методологии DMAIC, проведение тренингов для

инициаторов, организация и проведение семинаров - Карт диалога, обеспечение внутренних коммуникаций в компании [3].

На основе опросов клиентов и информации, предоставляемой и обсуждаемой сотрудниками, компания знает о том, которые сферы деятельности требуют улучшения. Цель инициативы заключается в разработке бизнес-стратегии в соответствии с принципами устойчивого развития. Большие надежды также связаны с подходом сотрудников всех уровней и вовлечением их в общую деятельность компании. Первые самостоятельные инициативы, тренинги и семинары показали, что сотрудники быстро прониклись доверием к идее First Choice и охотно участвовали в ее реализации. Благодаря этой стратегии, сотрудники чувствуют, что они имеют реальное влияние на эффективность компании. First Choice является источником знаний, обеспечивает возможности для развития и самообразования. Заинтересованные сотрудники могут обмениваться опытом, имеют возможность ознакомиться со спецификой работы других сотрудников, в других отделах. Выгоды, извлекаемые компанией, включают в себя, в свою очередь, улучшение систем управления, бизнес-процессов, особенно процессов, связанных с обслуживанием клиентов и операционных. Эти усовершенствования ведут к сокращению расходов компании. В результате внедрения первых инициатив отмечено, среди прочего: сокращение времени обслуживания клиентов агентами отдела customer service и времени изменения данных клиента. Таким образом, стратегия также дает очень заметные и положительные результаты в сфере обслуживания клиентов, повышая его качество.

К измеримым результатам внедрения First Choice относятся:

- уменьшение числа случаев повреждения посылки,
- сокращение времени, необходимого для изменения данных клиентах в системе,
- сокращение времени обслуживания клиента агентом customer service,
- уменьшение числа недоставленных посылок,
- активное информирование клиентов о ходе рассмотрения и статусе их рекламационных заявок,
- более быстрые ответы отдела customer service на вопросы клиентов [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что социальная ответственность в компании DHL осуществляется в основном путем

постоянного совершенствования и повышения качества обслуживания клиентов, что означает стремление к обеспечению идеального сервиса. Социальная ответственность, следовательно, это также способ конкурировать на рынке - путем постоянного совершенствования и стремления к идеальному качеству обслуживания.

Этот тип корпоративной социальной ответственности часто опускается в популярных определениях и описаниях CSR, в то время как на самом деле она является основой того, что мы подразумеваем под ответственностью компании - осуществление ее основной деятельности наилучшим для клиента и общества образом.

Пример социально ответственного логистического предприятия - Prologis

Prologis является поставщиком распределительных центров, присутствующим на рынках Северной и Южной Америки, Европы и Азии. В Польше фирма существует уже почти 20 лет и является лидером рынка девелоперов складской недвижимости. «В Польше Prologis предлагает 25 распределительных парков, состоящих из 105 складских зданий с общей площадью более 2,1 млн. кв. м, расположенных в стратегических городах страны: Бендзин, Блоне, Хожув, Домброва-Гурница, Гданьск, Янки, Надажин, Петркув-Трибунальский, Познань, Рава-Мазовецка, Сохачев, Сосновец, Щецин, Тересин, Варшава и Вроцлав. Таким образом, это лидер с точки зрения имеющегося портфолио с долей 34% рынка складской недвижимости» [4].

Миссия компании заключается в сохранении позиции ведущего мирового поставщика распределительных объектов, построенных в соответствии с принципами устойчивого развития для крупнейших пользователей складских недвижимости, и максимизации акционерной стоимости компании, благодаря профессиональному обслуживанию клиентов, операционной эффективности и корпоративной социальной ответственности.

В рамках стратегии корпоративной социальной ответственности компании Prologis были определены цели всей организации в области социальной ответственности бизнеса и устойчивого развития, как на глобальном, так и на местном уровнях. Также были назначены цели для отдела project management, касающиеся строительства, основанного на принципах устойчивого развития [5].

Деятельность Prologis в сфере CSR основана на 3 главных принципах: экологического менеджмента, корпоративной социальной ответственности бизнеса и деловой этики. Экологический менеджмент ориентирован на устойчивое развитие и изменение климата, в частности, сокращение потребления энергии, экономию воды и сокращение выбросов парниковых газов. На своих объектах компания Prologis использует возобновляемые источники энергии путем установки систем преобразования солнечной и ветровой энергии в электрическую энергию во всем мире. Кроме того, систематически исследуется уровень выбросов CO₂ в результате деятельности компании.

Реализуемая Prologis стратегия социальной ответственности бизнеса включает в себя следующие четыре области:

1. Защита окружающей среды («Green Path», так наз. зеленый путь).
2. Волонтерство сотрудников (Employee Volunteer Program).
3. Поддержка благотворительных проектов путем предоставления складского пространства (Space for Good).
4. Помощь пострадавшим в результате стихийных бедствий (Disaster Relief).

Основная деятельность Prologis, т.е. проектирование и строительство складов, осуществляется в соответствии с принципами устойчивого развития. В логистических парках компании ProLogis в мире используются например: системы управления освещением с низким энергопотреблением, возобновляемые источники энергии и материалы, которые обеспечивают высокую герметичность зданий. В рамках программы «Green Path» (зеленый путь) компания фокусируется на минимизации негативного воздействия отдельных бюро на окружающую среду и вносит свой вклад в развитие местного общества. Представители этой программы, т.е. волонтеры-сотрудники всех уровней организации, разделены на 4 группы, занимающиеся ключевыми аспектами воздействия компании ProLogis на окружающую среду, такими как: энергия, отходы, снабжение и вода. Каждая группа разрабатывает набор рекомендаций по мерам, какие Prologis должен принять в отдельных областях своего воздействия на

окружающую среду. Ответы были собраны в работе «Prologis Green Path» («Зеленый Путь Prologis»), которая стала внутренним стандартом компании в области улучшения экологических показателей ее функционирования [5].

На местных рынках компания работает в двух направлениях: с помощью благотворительных организаций и авторской программы Corporate Responsibility, осуществляемой во всех филиалах компании по всему миру.

Выводы

В работе проведен анализ с целью представить совпадения между логистикой и корпоративной социальной ответственностью (CSR). Он показал сильную связь между CSR и логистикой, указывая на ряд общих элементов эффективного логистического управления и стратегий в области CSR. Анализ показал, что многие аспекты, являющиеся очень важными для CSR, были ранее элементами логистических стратегий, что особенно замечено в стратегии Efficient Consumer Response. Анализ случаев также позволяет сделать вывод, что ведущие логистические компании в полной мере используют в своей стратегии возможности, предоставляемые CSR, что обеспечивает укрепление конкурентных преимуществ за счет осуществления ответственного бизнеса.

Литература.

1. Rybak M., 2011: *Etyka menedżera: społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa str. 41-42

2. Fechner I., 2007: *Zarządzanie łańcuchem dostaw*, Wyższa Szkoła Logistyki, Poznań

3. Kuraszko I., Augustyniak S., *15 polskich przykładów społecznej odpowiedzialności biznesu*, Forum Odpowiedzialnego Biznesu, str. 33 <http://odpowiedzialnybiznes.pl/publikacje/15-polskich-przykladow-spoecznej-odpowiedzialnosci-biznesu/>, Stan na dzień: 05.10.2015

4. Prologis. <http://magazyny.pl/deweloperzy-magazynowi/prologis/> Stan na dzień: 05.10.2015

5. Ćwik N., Grzybek M., Saracyн B., *15 polskich przykładów społecznej odpowiedzialności biznesu Część II*, Forum Odpowiedzialnego Biznesu, str. 75 <http://odpowiedzialnybiznes.pl/publikacje/15-polskich-przykladow-spoecznej-odpowiedzialnosci-biznesu-czesc-ii/>, Stan na dzień: 05.10.2015

БРЕНДИНГ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ

×ōŸòòú×Ű ĩ × ê ú ÑŮāòúβ
ŌúŔβōβàβ ρōŔβòúúřāōñŮííúōđŰ×Űíúîòøíŷàρō

Постановка проблемы в общем виде. Актуальность исследования брендинга как наиболее прогрессивного инструмента маркетинговой политики определяется распространенностью этого явления в практической деятельности аграрных предприятий Беларуси и отсутствием комплексно освещающих его научных работ. В настоящее время рынок отечественных продовольственных брендов постепенно формируется и пока не рассматривается как основной приоритет для местных производителей. Однако в условиях глобализации экономики, углубления региональных торгово-экономических отношений (СНГ, Евразийский экономический союз, Союзное государство) отечественные производители должны создавать собственные локальные бренды, обеспечивающие товару конкурентоспособное положение на рынке.

Анализ последних исследований и публикаций. Рассматриваемое направление возникло в рамках североамериканской школы маркетинга. Впервые эта концепция была применена в начале 30-гг. XX в. Н. МакЭлроем в компании Procter&Gamble, согласно которой бренд содержит материальные и нематериальные характеристики, что в совокупности и составляют предмет продажи. В настоящее время существуют различные взгляды на сущность бренда. Анализ показывает, что они являются сложными и многомерными, особенно в контексте методологии управления. Американская ассоциация маркетинга свое определение ориентирует на компанию и не дает полного представления о механизме дифференциации [10]. П.У. Миниард характеризует данную категорию как совокупность специфических свойств товара, за которые потребитель готов заплатить добавочную величину денежных средств [1]. Начиная с 1995 г., выделяют еще два теоретических подхода к определению бренда: первый – «продукт-плюс» рассматривает категорию как добавку к изделию; второй – все элементы маркетинга объединяет в

целостность [2]. С точки зрения ученых, которые дают наиболее целостное и универсальное определение бренда, сущность последнего охватывает коммуникации элементов маркетингового микса, формирующих устойчивые ассоциации и образы в сознании потребителя, связанные с товаром или услугой [3, 4, 8, 9].

Формулирование целей статьи. Целью исследования является обоснование особенностей применения брендинга как важнейшего элемента маркетинговой политики предприятий агропродовольственной сферы Республики Беларусь и выработка приоритетных направлений развития бренд-менеджмента в условиях формирования Общего аграрного рынка.

Исследования базируются на изучении и обобщении мирового и отечественного опыта развития брендинга в системе маркетингового управления, анализе статистических данных Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь. Применялись следующие методы: аналитический, абстрактно-логический, системного и сравнительного анализа, сопоставления, системной увязки.

Изложение основного материала исследования. Изучение научной литературы свидетельствует, что экономистами предлагаются различные рекомендации по построению алгоритма управления брендами. В процессе исследований нами проанализированы методологические подходы, основанные на определении базовых этапов формирования данной категории, что позволило выделить основные направления рассматриваемой проблемы и раскрыть ее практическое назначение (рис.).

Главной целью брендинга является укрепление отношений между брендом и потребителем через развитие четырех его компонентов качества: функционального свойства (назначения); индивидуального подхода марки (ценностей); социального качества (уважения); коммуникативного направления (поддерживание контактов с потребителем).

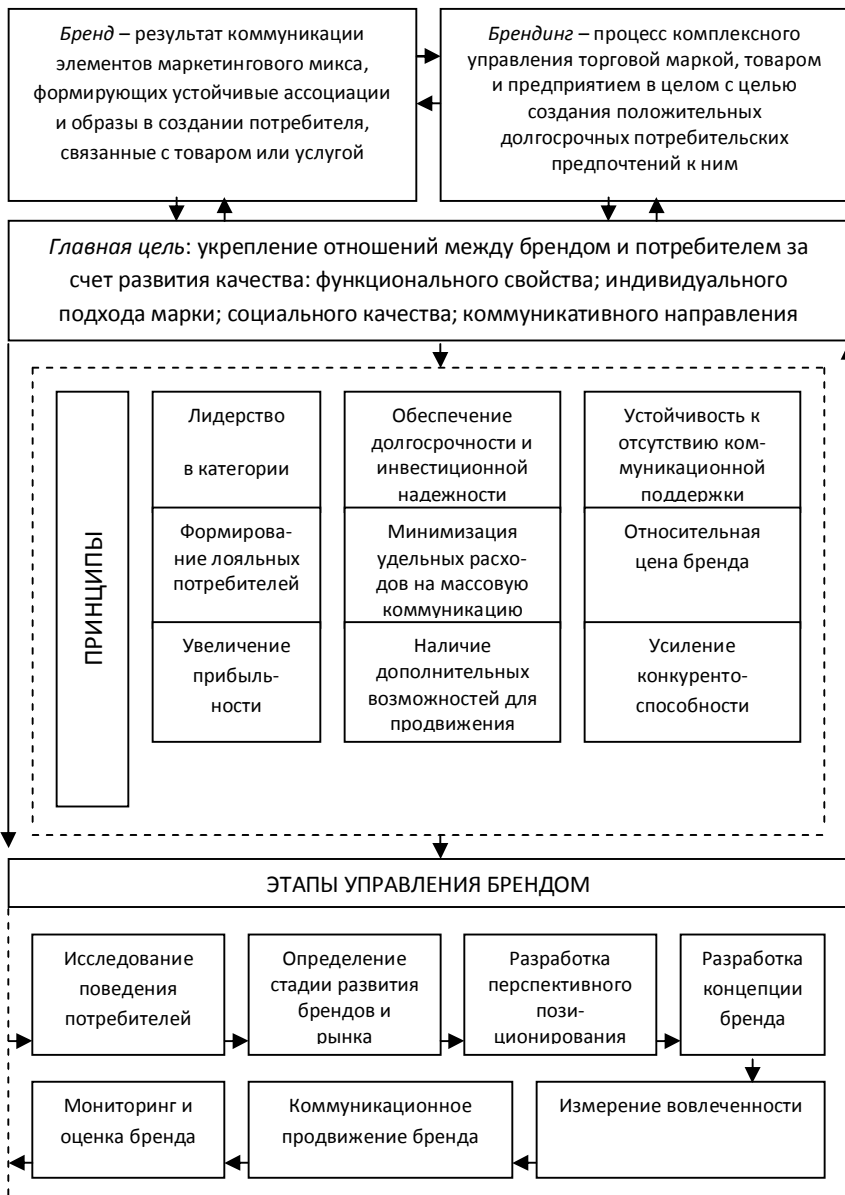


Рис. Основные направления формирования и управления брендом

*Источник – выполнено на основании [2, 4, 5, 8].

При этом целевое назначение брендинга направлено на управление уникальным набором атрибутов марки, на которые проецируются содержательные ее признаки. Воспринимая эти характеристики, потребитель должен быстро и точно идентифицировать марку и восстановить через знания, переживания или ассоциации те содержательные признаки бренда, которые составляют его идентичность.

В условиях усиления значимости нематериальной составляющей аграрного бизнеса и активизации сделок по слияниям и поглощениям определение стоимости бренда выходит на первый план среди наиболее актуальных вопросов бренд-менеджмента. Анализ применяемых на практике методов оценки показал, что основное внимание специалистами уделяется количественному подходу и не принимается во внимание тот факт, что бренд – это, прежде всего категория, которая формируется в сознании потребителей [5].

В свою очередь Д. Аакер, разработавший концепцию капитала бренда, предлагает использовать следующую классификацию активов/пассивов:

- приверженность к бренду;
- известность бренда, осведомленность о нем;
- воспринимаемое качество;
- ассоциации с брендом;
- другие активы бренда (патенты, торговые марки и пр.).

В специализированной литературе неоднократно высказывалось мнение о том, что между стоимостью и капиталом бренда есть определенная разница (хотя эти понятия продолжают путать). Под капиталом бренда подразумевают его описательные характеристики: символы, образы или ассоциации, которые потребители связывают с ним, то есть, субъективную, нематериальную оценку бренда с позиции потребителей. В то же время между стоимостью и капиталом бренда существует определенная связь: многие составляющие оказываются источниками его стоимости.

Однако использование данной концепции с целью разработки методики оценки стоимости бренда представляется затруднительным в связи с неоднозначностью идеи Д. Аакера. Нельзя говорить о том, что воспринимаемое качество, известность бренда и ассоциации с ним являются самостоятельными элементами, равнозначными лояльности к бренду. Целесообразнее рассматривать все эти категории в контексте лояльности.

Рынок белорусских продовольственных брендов оценивается в 1 млрд долл. США, а стоимость десяти самых дорогих – более чем в 500 млн долл. США (на 01.01.2015 г.). Наиболее крупным и успешно действующим брендом на белорусском рынке является бренд «Санта Бремор» (рыбопродукты), стоимость которого оценивается в 72,5 млн долл. США. Также в ТОП-10 входят «Бабушкина крынка» (69,0 млн долл. США), «Аліварыя» (52,3), «Савушкин продукт» (50,0), «Бульбашъ» (49,1), «Крыніца» (48,0), «Коммунарка» (31,2 млн долл. США).

Одно из ведущих мест на продовольственном рынке Беларуси занимают производители мясной продукции, анализ политики брендинга которых имеет большое практическое значение. Во-первых, современный рынок мясопродуктов страны отличается высоким уровнем конкуренции и представлен крупными мясокомбинатами, находящимися в ведении Министерства сельского хозяйства и продовольствия, малыми производствами (принадлежащими в основном сельскохозяйственным организациям), скотобойными пунктами и колбасными цехами Белкоопсоюза, а также коммерческими фирмами разных видов собственности. При этом он является регионально локализованным с точки зрения географии присутствия мясоперерабатывающих предприятий, системы дистрибуции и условий взаимодействия с конечным потребителем данной продукции.

Во-вторых, ключевыми факторами маркетинговой конкурентоспособности на продовольственном рынке нашей страны являются уровень развития сбытовой сети, эффективная ценовая политика и стратегия продвижения. Это обусловлено тем, что потребитель все больше внимания уделяет качеству продукции, широте ассортимента и уровню известности торговых марок. Именно в данной ситуации товаропроизводителям и торговым организациям приходится искать новые подходы к покупателю.

В-третьих, на белорусском продовольственном рынке начинает развиваться производство продуктов private label (выпуск товаров для определённой торговой сети или оптового заказчика под его торговой маркой). Это позволяет дозгрузить мощности предприятия без дорогостоящих расходов на создание марки и дизайн упаковки, которые полностью разрабатывает торговая сеть. Однако выпуск private label имеет и отрицательные стороны: заказчик всегда разместит такую продукцию на лучших торговых местах по

сравнению с конкурентами; низкая рентабельность проекта; полная зависимость от ритейлера.

В-четвертых, стремление современного потребителя к здоровому образу жизни побуждает производителей мясной продукции разрабатывать новые изделия. Интересен пример ОАО «Слонимский мясокомбинат», реализующий стратегию продвижения «Безопасный продукт – здоровая нация» и осуществляющий вывод бренда «Белорусский стандарт» продукции без применения пищевых добавок. Это позволяет закрепить имиджевый потенциал всех ассортиментных линеек ОАО «Слонимский мясокомбинат» и создать дополнительный ресурс для развития предприятия, грамотного и эффективного товародвижения продукции на внешний и внутренний рынок.

Исследования показывают, что рынок мясных изделий республики отличает невысокая доля лидеров, с точки зрения брендинга. По итогам 2014 г. наибольшую рыночную долю занимают Минский (8,68%), Гродненский (8,04%), Березовский (7,63%) и Волковысский мясокомбинаты (7,06%). К примеру, ОАО «Волковысский мясокомбинат» широко использует товарные марки «ВМК» и «Пельменych», ОАО «Гродненский мясокомбинат» – «Гродзенскія прысмакі». Минский мясокомбинат предлагает разнообразные мясные продукты под торговой маркой «Мясная держава» (колбасные изделия, сосиски, сардельки, ветчины, деликатесные продукты из говядины и свинины, традиционные белорусские мясные продукты, паштеты и пудинги), а мясные полуфабрикаты – «Кухаревич». Однако лидерами рынка и, соответственно, предприятиями с улучшающейся конкурентной позиции являются Слуцкий, Березовский и Витебский комбинаты. При этом большинство производителей применяют тактику зонтичных брендов, которая растянута на всю ассортиментную линейку и различные ценовые сегменты, но цены на основные изделия колеблются в пределах одного диапазона.

Упаковка является одним из двух важнейших атрибутов бренда наряду с именем марки. Для придания оригинального внешнего вида колбасным изделиям в СТБ 1996-2009 «Изделия сырокопченые и сыровяленые салями. Общие технические условия» (введен с 01.07.2010 г.) предусмотрено использование современных оболочек, нанесение на поверхность батонов специй, декоративно-вкусовых смесей и приправ, обсыпок. На уровне 100% расфасовываются и

упаковываются мясные полуфабрикаты на следующих предприятиях [7]:

ОАО «Березовский мясоконсервный комбинат»;
ОАО «Брестский мясокомбинат»;
ОАО «Кобринский мясокомбинат»;
ОАО «Ошмянский мясокомбинат»;
ОАО «Бобруйский мясокомбинат»;
ОАО «Борисовский мясокомбинат».

Одним из направлений реализации концепции брендинга является продвижение продукции. Промо-акции, Интернет-реклама, презентации и дегустации мясных изделий составляют большую часть таких мероприятий. Местом их проведения чаще всего становятся точки розничной торговой сети городов. Кроме того, традиционно высокая активность предприятий в области выставочной деятельности. Под эгидой БелГИСС и других структур проводятся конкурсы-дегустации, в которых продукция мясоперерабатывающей отрасли отмечается наградами. Особое внимание отводится конкурсу Бренд года, направленному на развитие компетенций в области маркетинга и брендинга в стране, конкурентоспособности отечественных марочных товаров и брендового сознания потребителей.

Мясо и мясoproдукты является одной из экспортных товарных позиций Беларуси. В 2013 г. по сравнению с 2005 г. республика существенно нарастила экспорт мяса и субпродуктов. За данный период он увеличился в 5,1 раза и составил 992,4 млн долл. США [6]. Почти 100 % экспорта данной продукции направляется в страны Евразийского экономического союза, на рынках которых существует высокий уровень конкуренции (за счет собственных производителей и иностранных, имеющих доступ на рынок Российской Федерации как члена Всемирной торговой организации). Действенная маркетинговая политика и стратегия брендинга позволяет отечественным производителям удовлетворять повышенный потребительский спрос на их продукцию в государствах-участниках ЕАЭС.

Однако существует и ряд негативных факторов, которые сдерживают развитие брендинга на предприятиях мясоперерабатывающей отрасли:

недостаточное развитие маркетинговых умений и навыков, отсутствие на предприятиях принципа «марочного управления» (brand management);

недостаток средств на маркетинг, усугубляющийся тем, что расходы на рекламу и создание брендов сверх предельной величины, установленной законодательством, увеличивают налогооблагаемую прибыль предприятий;

несовершенное отечественное законодательство по охране товарных знаков и знаков обслуживания. В отличие от практики западных стран, где действует принцип «первопользования» товарным знаком, в Республике Беларусь (как и в Российской Федерации) принята регистрационная системы их охраны, по которой товарная марка получает правовую защиту только после ее регистрации в Национальном центре интеллектуальной собственности. Это обостряет борьбу отечественных производителей за свои товарные знаки и создает благоприятную почву для появления всевозможных подделок;

некоторая неопределенность в покупательской ориентации на отдельные товарные марки, связанная с тем, что многие отечественные производители мясопродуктов продолжают выпускать свою продукцию по единым рецептурам и под одинаковыми наименованиями. При этом покупатели отдают предпочтение знакомым названиям, не обращая внимания на товаропроизводителей, что затрудняет идентификацию их товарных марок на рынке;

мясоперерабатывающие предприятия остро ощущают потребность в стратегии дифференциации, а, следовательно, индивидуализации клиентских отношений. Главной проблемой при этом является взаимоувязывание спроса (на основе глубокого понимания потребностей клиента) и реализуемых продуктов, что требует детального анализа поведения потребителей и экономически целесообразные способы их обслуживания.

Необходимо отметить, что с данными проблемами сталкиваются и другие отрасли агропродовольственной сферы Беларуси, которые еще сильнее усугубляются значительным влиянием внешних факторов:

расширение рынка Евразийского экономического союза (с 01.01.2015 г. полноправным членом стала Республика Армения, планируется присоединение Кыргызстана);

активная переговорная стадия вступления Республики Казахстан во Всемирную торговую организацию;

введенное продовольственное эмбарго Россией с 6 августа 2014 г. на сельскохозяйственную продукцию (говядина, свинина, мясо

птицы, рыба, сыры, молоко и плодоовощная продукция) из стран Европейского союза, США, Австралии, Канады и Норвегии;

торговые барьеры во взаимной торговле ЕАЭС (в животноводческой отрасли отсутствует единая нормативно-правовая база по оценке племенного скота, его продуктивности и идентификации и др.; в растениеводстве отсутствует взаимное признание сортов растений и средств защиты, что в свою очередь влияет на ввоз и перемещение данной продукции на территории государств-членов.) и другие.

Выводы. Повышение конкурентоспособности национального АПК предполагает участие белорусских брендовых компаний в межстрановых региональных объединениях в рамках ЕАЭС. Это связано с тем, что их эффективная деятельность возможна на основе тесного взаимодействия различных сфер деятельности с привлечением новейших технологий мирового уровня, отечественного и иностранного капитала, а также активного участия отечественных предприятий в деятельности транснациональных продовольственных компаний.

В этой связи развитие брендинга как элемента маркетинговой политики предприятий агропродовольственной сферы Республики Беларусь должно осуществляться на основе внедрения бренд-менеджмента, приоритетными направлениями которого являются:

управление брендовым портфелем путем комбинирования национальных и локальных брендов, направленных на четкие целевые сегменты или рыночные ниши;

создание и продвижение на рынок брендов с ориентацией на конкретные целевые аудитории (детское и диетическое питание, производство экологической продукции). При выборе приоритетов следует учитывать не только возрастной фактор, вкусовые пристрастия потребителей и их доход, но и цель покупки;

оптимизация товарного ассортимента в рамках брендовых портфелей путем разделения ассортимента выпускаемых изделий между лидерами в зависимости от производственных возможностей, сегментации и позиционирования на рынке, а также стратегической цели предприятия;

создание эффективной сбытовой сети, соответствующей особенностям брендового предложения предприятий, обеспечивающих запланированный территориальный охват и необходимые каналы реализации.

В целом развитие сильных брендов позволит организациям сформировать активы, которые сами по себе представляют большую ценность на рынке и могут являться объектом перепродажи или извлечения прибыли иными способами. Формирование связи между брендовыми программами и полученной в результате прибылью требует эффективного выделения скрытых областей, где бренд может оказывать влияние на поведение потребителей.

Литература.

1. Блэкуэлл Р.Д. Поведение потребителей: Пер. с англ. / Р.Д. Блэкуэлл, П.У. Минниард, Д.Ф. Энджэл. – СПб.: Питер принт, 2002. – 621 с.
2. Домнин В.Н. Брендинг: новые технологии в России / В.Н. Домнин. – СПб.: Питер, 2002. – 352 с.
3. Дэвис С.М. Управление активами торговой марки / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – 272 с.
4. Киреенко Н.В. Стратегические задачи управления брендом / Н.В. Киреенко, И.Ф. Кардаш // Управление в социальных и экономических системах: сборн. научных материалов 17 Междунар. научн.-практ.конф. 2-6 июня 2008 г. / Минский институт управления. – Минск, 2008. – С.53-54.
5. Киреенко Н.В. Маркетинг в управлении современным предприятием: в 2 ч. / Н.В. Киреенко [и др.]; под ред. Н.В. Киреенко. – Минск: Мисанта, 2010. – Ч.2 – 191 с.
6. Продовольственная безопасность Республики Беларусь. Мониторинг-2013: в контексте глобальных проблем в сфере продовольствия/ З.М. Ильина и [др.]; под ред.З.М. Ильиной. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 206 с.
7. Рынок продовольствия и сырья: 9. Мясо / З.М. Ильина и [и др.]; под ред. З.М. Ильиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 200 с.
8. Терещенко В. Маркетинг: новые технологии в России / В. Терещенко. – СПб.: Питер, 2002. – 416 с.
9. Формирование конкурентной среды на аграрном рынке стран Таможенного союза и Единого экономического пространства /З.М. Ильина [и др.]; под ред. З.М. Ильиной. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 167 с.
10. Официальный сайт Американской ассоциации маркетинга [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <https://www.ama.org>. – Дата доступа: 03.01.2015.

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

*×øõùòú×ñû ×òú ðβíγǎõö ïõ×øíñûõ×ûøíáïðé×õö
úíāāûíúéúõö àúāõöõß āüû ðāāûûøõúðé×ûðû*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Внаслідок поглиблення світових економічних зв'язків Україна активно взаємодіє з різними країнами. Інтеграція стосується багатьох сфер суспільного життя, у тому числі, бухгалтерського обліку. Тому варто значну увагу в інформаційному забезпеченні підприємства приділити переходу на міжнародні стандарти облікової політики як окремого підприємства, що дозволяє чинне законодавство здійснювати за його вибором, так і системи обліку країни в цілому. Трансформаційний етап розвитку, який проявляється в різних формах змін, торкається значною мірою і обліку доходів. На сьогоднішній день гостро постає проблема постійних розбіжностей, що існують між податковим та бухгалтерським обліком доходів. Цей недолік призводить до виникнення подвійного обліку доходів і потребує якнайшвидшого усунення шляхом удосконалення чинного законодавства. Якщо в Україні буде створено єдину інформаційну загальнодержавну (міжгалузеву) базу норм і нормативів, то на її основі отримають розвиток галузеві та відомчі норми та нормативи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість провідних сучасних українських вчених, зокрема, О.З. Жолнер [1], В.С. Лень [2], В.К. Орлова [3], М.С. Пушкар [4], В.В. Сопко [5], А.М. Стельмашук [6], П.Ю. Буряк [7] та зарубіжні вчені і практики досліджують проблему, але динамічні зміни у світовій економіці не дозволяють знайти оптимальне рішення, яке буде правильним на довготривалий період. Тому дослідження тривають і є необхідними.

Мета статті – дослідити послідовність вирішень проблеми облікового забезпечення доходів підприємства.

Виклад основного матеріалу. На досліджуваному підприємстві синтетичний облік доходів від реалізації товарів ведеться на відокремленому рахунку 70 «Доходи від реалізації», який призначений для пооб'єктного обліку за окремими групами. Для обліку доходів від реалізації товарів передбачені такі субрахунки: 702 «Доход від

реалізації товарів» та 704 «Вирахування з доходу». Розглядаючи управління продажами як стратегію здійснення ринкової діяльності, необхідно зазначити, що ключовим завданням досліджуваного підприємства на сучасному етапі стає орієнтація на споживача. Це означає, що будь-яке управлінське рішення щодо того, за допомогою яких методів продажу здійснювати торговельну діяльність та які методи активізації продажу при цьому застосовувати, види дисконтних карток вводити, за яких умов їх видавати і які знижки надавати власникам цих карток, повинно базуватися на аналізі оперативної бухгалтерської інформації. Оскільки досліджуване підприємство самостійно приймає рішення щодо ведення аналітичного обліку та відкриття рахунків третього і нижчих порядків доречно ввести рахунки третього порядку до рахунку 702 «Доходи від реалізації товарів» та рахунку 704 «Вирахування з доходу». За допомогою запропонованих синтетичних рахунків з'являється можливість виділити з усього виторгу підприємства доходи від реалізації товарів із застосуванням різних методів активізації продажу, що дає змогу проводити поглиблений аналіз товарообороту та вирішувати питання доцільності застосування того чи іншого маркетингового інструменту. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначає П(С)БО 15 «Дохід», що не суперечить Міжнародним стандартам бухгалтерського обліку. Визначення доходів, подане у П(С)БО 15 «Дохід», є тотожним Концептуальній основі до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і полягає в збільшенні потенційної можливості отримання підприємством грошових коштів у вигляді надходження ресурсів, що контролювані у результаті минулих подій чи зменшення заборгованості, яка виникла в минулому, що призводить до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників).

МСБО 18 «Дохід» наводить більш узагальнене визначення доходів як «валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, яке виникає в ході звичайної діяльності підприємства, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу» [8]. На нашу думку, сумнівним у визначенні є надходження економічних вигод тільки від звичайної діяльності, адже щоб визначити результат надзвичайних подій, необхідно порівняти доходи з витратами, а вони також впливають на величину власного капіталу. У МСБО 18 термін «дохід» замінюється

різними термінами-синонімами: реалізація, гонорари, відсотки, дивіденди та роялті. Вказаний переклад міжнародних стандартів не є коректним, оскільки реалізація – це процес, у результаті якого виникають як доходи, так і витрати. А гонорар, відсотки, дивіденди та роялті можна розглядати як з позицій кредитора, так і дебітора, тому вони можуть існувати у вигляді не тільки доходів, а й витрат. Термін «виручка» у МСБО не наводиться, тоді як П(С)БО 15 ототожнюється дохід з виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг, інших активів), хоча сутність терміну «виручка» не розкривається. В умовах національного законодавства тотожність доходу і виручки є можливою не на всіх торговельних підприємствах, а тільки на підприємствах роздрібної торгівлі через співпадання переходу юридичного права власності на товари і отримання за них грошових коштів від покупців. Відслідковування виручки від реалізації або за фактом отримання грошових коштів, або при переході права власності на продукт, що вироблений на підприємстві, на нашу думку, є недоцільним, тому в бухгалтерському обліку достатньо використання законодавчого терміну «дохід». Класифікація доходів у бухгалтерському обліку визначається П(С)БО 15 «Дохід» та Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

Результати проведеного дослідження дали підстави запропонувати додаткові класифікаційні ознаки доходів підприємств, а саме: за видами контрагентів (кінцевий споживач; торговельні підприємства; промислові підприємства тощо), за ставкою оподаткування податком на додану вартість (підприємство застосовує ставки 20% і звільнені від ПДВ). Запропоновані класифікаційні ознаки, на наш погляд, сприятимуть ефективніше здійснювати організацію аналітичного обліку, що надасть можливість оперативно реагувати на зміни у структурі доходів за сегментами ринку, видами заготовленої продукції тощо, а також надасть можливість проводити аналіз та здійснювати контроль за такими доходами. Для відображення в обліку інформації про доходи для потреб управління, а також і податкових розрахунків необхідно ввести та використовувати рахунки 77 «Доходи для потреб управління» та 78 «Доходи у податкових розрахунках» у розрізі субрахунків доходів, отриманих та нарахованих а також у розрізі аналітичних рахунків. Рахунок 77 «Доходи для потреб управління» буде призначено для узагальнення інформації про доходи від різних видів діяльності для потреб управління. Рахунок 78 «Доходи

у податкових розрахунках» застосовуватиметься для узагальнення інформації про доходи від різних видів діяльності для потреб податкових розрахунків. Що стосується субрахунку 785 «Дохід, який не включається до складу доходів до оподаткування» то він стане коригуючим під час податкових розрахунків, а саме, доходи, які підлягають виключенню зі складу доходів до оподаткування будуть мінусуватись від суми доходів, які сформовані на рахунках доходів бухгалтерського обліку. Запропонована методика передбачає, що інформація, накопичена на рахунках 77 та 78, не впливатиме на величину визначення фінансового результату, оскільки вони є лише транзитними для відображення доходів до оподаткування підприємства та забезпечення інформацією управлінський персонал. Практичне застосування запропонованої методики вимагає відповідних зміни у Плані рахунків.

Висновки. У результаті проведених досліджень можна зробити наступні висновки. 1. Дохід у вигляді штрафних санкцій повинен бути розмежований між операційною, фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства; виходячи з того, що операційна діяльність, як і основна, пов'язана з оборотними активами (крім фінансових інвестицій), то відшкодування раніше списаних оборотних активів та безоплатне отримання оборотних активів, є доходом від операційної діяльності. 2. Відшкодування дебіторської заборгованості, не пов'язаної з операційною діяльністю, має ввійти до складу інших звичайних доходів; адже списання кредиторської заборгованості беззаперечно включається до складу доходу, але такий дохід повинен бути розмежований між операційною та інвестиційною діяльністю підприємства.

Література.

1. Жолнер О.З. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами. Навч. посібник. – / О.З Жолнер - К.: Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.
2. Лень В.С. Стандарти бухгалтерських обліку України: Навчальний посібник. – / В.С. Лень - К.: «Центр учбової літератури», 2009. – 438 с.
3. Орлова В.К. Фінансовий облік: Навчальний посібник. / В.К. Орлова - К.: «Центр навчальної літератури», 2010. – 510 с.
4. Пушкар М.С. Фінансовий облік: Підручник / М.С Пушкар - Тернопіль: Карт-бланш, 2008. – 628 с.
5. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управління підприємством: Навчальний посібник / В.В. Сопко. - Київ: КНЕУ, 2010. – 526 с.

9. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій №291, зі змінами та доповненнями, [Електронний ресурс]. Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/z0893-99

The article regards the questions of an accounting organization improvement for the enterprise incomes. Ukraine collaborates with the various countries actively. The intergration was connect with the rules of the accounting organization too. The suggested ways of accounting

improvement and the ways of solvency management policies will help to better the quality of information about the real state of cash transactions, which will increase the efficiency and accuracy of accounting information, help to simplify accounting and analytical procedures, and exercise an effective control over the formation of accounting income and achievement. In this case enterprises must be interested in the work with International Accounting Standards. The suggested ways of accounting improvement and the ways of solvency management policies will help to better the quality of information about the real state of cash transactions, which will increase the efficiency and accuracy of accounting information, help to simplify accounting and analytical procedures, and exercise an effective control over the formation

. H | Z R U G M g n g o r g a n i z a t i o n , i n t e r n a t i o n a l a c c o u n t i n g s t a n d a r d s , i n c o m e .

Рецензент – Бурова Т.А., д.е.н., професор

УДК: 338.43:636.03

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ СКОТАРСТВА В КОНТЕКСТІ ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ ГЕОГРАФІЧНИХ ЗАЗНАЧЕНЬ: ДОСВІД ЄС ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

*× Û Ĩ Ĩ Ø é ä à Û Ñ × Ò Û Ñ Û ã Ò Û Ñ Û × ß Û Ý Ĩ Û ß
Ö ß Û Û Ò Ý ß × Ò Ò Ú ĩ ã Ä Ò Û Ø Ò Í ß Ý Û Ò × Û Ø Û ß Ä ã Û Ò Ò
à Û Ä Ĩ Ò Ý ß Ò ß Ò ß*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Виробництво та реалізація сільськогосподарської продукції, розширення її асортименту для досягнення кращого балансу між попитом і пропозицією відіграють важливу роль в економіці будь-якої країни і тому популяризація географічних зазначень продукції є важливою складовою посилення конкурентних позицій вітчизняних товаровиробників. У практиці ЄС визначено два різних типи географічного зазначення: захищені зазначення походження (PDO) та захищені географічні назви (PGI). Відповідна продукція повинна мати зв'язок між її властивостями і географічним походженням та відповідати чітко визначеним критеріям, викладеним у технічних умовах. Позначення місця походження та географічні назви повинні бути зареєстровані на рівні Співтовариства. Протягом 2010-2012 рр.

** Науковий консультант – Зінчук Т.О., д.е.н., професор*

частка експорту зазначених товарів у загальному обсязі експорту України до країн-членів ЄС щорічно зростала й становила, в середньому, 20,5% [1]. Це свідчить про значну перспективність даного напрямку зовнішньоекономічної діяльності для нашої держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем географічних зазначень займаються такі вчені, як: М. Архипова, С. Дмитрієва, І. Кожарська, Д. Крисанов, Ю. Мельниченко, О. Підпригора, В. Очеретна, О. Тараненко та інші автори. Водночас, в більшості випадків дане питання розглядається з позицій правового поля і тому воно лишається недостатньо розробленим та потребує подальшого науково-практичного дослідження безпосередньо з позицій українського виробника сільськогосподарської продукції, в тому числі м'ясо-молочної.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення особливостей використання географічних зазначень в Україні та ЄС і аналіз основних положень законодавства, що стосується регулювання відносин, пов'язаних з використанням і захистом географічних зазначень. Для досягнення поставленої мети автором запропоновано вирішити наступні завдання:

- проаналізувати кількість зареєстрованих зазначень походження (PDO) та географічних назв (PGI) в ЄС-28;
- провести дослідження європейського законодавства з питань охорони географічних зазначень;
- розглянути проблеми, які виникають у процесі реєстрації прав власності на географічні зазначення;
- дослідити відмінності зазначень походження товарів із географічними назвами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Географічне зазначення, подібно товарному знаку, несе деяке повідомлення. Воно говорить потенційним покупцям, що продукт або виріб було виготовлено в особливому місці, і він має деякі характеристики, які можуть бути виявлені тільки в цьому місці. При розгляді географічних зазначень в якості категорії інтелектуальної власності важливо відрізнити їх від товарних знаків: у той час як товарний знак ідентифікує підприємство, яке пропонує на ринок визначені товари та послуги, географічне зазначення ідентифікує географічний район, якому приписується в основному дана якість, репутація або інша характеристика продукту. Географічні зазначення схожі з товарним знаком по своїй концепції і наслідкам та можуть бути використані для

стимулювання національного й регіонального економічного розвитку, а також можуть використовуватися в стратегічному плані аграрними підприємствами. Найповніше уявлення стосовно використання географічних зазначень у європейській практиці надає табл. 1.

Таблиця 1

Кількість захищених зазначень походження та географічних назв в ЄС-28 на 31.12.2013

Країна	Захищені зазначення походження PDO	Захищені географічні назви PDI	Всього
Італія	155	97	252
Франція	86	113	199
Іспанія	88	73	161
Португалія	59	60	119
Греція	72	27	99
Німеччина	30	62	92
Великобританія	21	26	47
Чехія	6	22	28
Польща	8	18	26
Австрія	8	6	14
Словенія	6	8	14
Угорщина	6	6	12
Бельгія	3	5	8
Нідерланди	5	3	8
Словакія	0	7	7
Фінляндія	5	1	6
Данія	0	5	5
Ірландія	1	3	4
Люксембург	2	2	4
Швеція	1	3	4
Кіпр	0	2	2
Болгарія, Литва, Румунія	1	2	3
Естонія, Латвія, Мальта, Хорватія	0	0	0
Всього	563	551	1114

*Джерело: за даними Євростат [2, С. 332]

Як видно з таблиці, лідерами звичайно є Італія, Франція, Іспанія, Португалія, Греція, Німеччина та Великобританія.

Географічні зазначення походження товарів поряд із комерційними найменуваннями, торговельними марками та іншими знаками для товарів і послуг є об'єктами інтелектуальної власності країни або ж об'єднання країн і підлягають правовій охороні та правовому захисту. Базові стандарти для визнання та захисту основних об'єктів інтелектуальної власності встановлює «Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності» (TRIPS - Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights), що адмініструється Світовою організацією торгівлі (СОТ) і прийнята під час Уругвайського раунду Генеральної угоди по тарифам та торгівлі (ГАТТ) у 1994 р. [3].

Загальні вимоги щодо етикетування сільськогосподарської продукції та продуктів харчування в ЄС визначені Директивою 2000/13/ЄС Європейського Парламенту і Ради від 20.03.2000 р. «Про наближення законодавств держав-членів щодо етикетування, презентації та реклами продуктів харчування» [4].

Основними нормативними документами з досліджуваного питання є Регламент (ЄС) №1151/2012 від 21.11.2012 р. «Забезпечення якості сільськогосподарської продукції та продуктів харчування» [5]; Регламент Ради (ЄС) № 510/2006 від 20.03.2006 р. «Про захист географічних зазначень та позначень походження сільськогосподарської продукції та продуктів харчування» [6] та Регламент Комісії (ЄС) № 1898/2006 від 14.12.2006 р., що встановлює докладні правила виконання вищезгаданого [7]. Слід зазначити, що вищезазначені норми не стосуються вина і алкогольних напоїв (за виключенням винних оцтів). Дані питання регулюються Регламентами Ради (ЄС) № 110/2008 та № 1308/2013.

Регламент № 1151/2012 розроблено з метою сприяння виробникам сільськогосподарської продукції та продуктів харчування у донесенні повної інформації до споживачів. При цьому запроваджено схему захищених зазначень походження й захищених географічних зазначень для такої продукції. Це дозволяє забезпечувати захист інтелектуальних прав виробників, інформувати про основні властивості продукту, зокрема про його корисність, а також про специфічні характеристики продукту, як-то його якість, відповідно до конкретного географічного середовища з його природними та людськими ресурсами.

Відповідно до Регламенту № 510/2006 «зазначення походження» (PDO - Protected Designation of Origin) означає назву регіону, певне конкретне місце або, у виняткових випадках, країну, що використовуються для опису сільськогосподарської продукції або продуктів харчування, які походять з цього регіону, певного конкретного місця або країни; якості або властивостей, які вони мають значною мірою або виключно завдяки певному *географічному середовищу з притаманними йому природними і людськими факторами та виробництвом, обробка і підготовка яких відбувається на певній визначеній географічній території*.

«Географічне зазначення» (PGI - Protected Geographical Indication) означає назву регіону, певне конкретне місце або, у виняткових випадках, країну, що використовуються для опису сільськогосподарської продукції або продуктів харчування, які походять з цього регіону, певного конкретного місця або країни; які мають особливу якість, репутацію або інші характеристики властиві цьому *географічному походженню і виробництвом та/або обробка та/або підготовка яких відбувається на певній географічній території*. Таким чином, позначення PGI означає, що лише виробництво конкретного виду продукції належить певній географічній території, а підготовка, обробка (упаковка та інші складові) – можуть відбуватись і на інших територіях.

Разом з тим, певні географічні зазначення (PGI) можуть вважатися зазначеннями походження (PDO), якщо сировина для відповідної продукції походить з географічної території, яка є більшою або іншою за територію, на якій відбувається обробка. Це окремі зазначення, що визнані до 01.05.2004 р.

Найменування с.-г. продукції або продукту харчування, який, хоча і відноситься до місця або регіону, де спочатку вироблялася або продавалася дана продукція або продукт харчування, а з часом перетворилося на загальне найменування с.-г. продукції або продукту харчування, можуть не реєструватися. Найменування не може бути зареєстрованим як показник місця походження або географічний знак, якщо воно співпадає із найменуванням виду рослини або породи тварини, що може призвести до введення в оману споживачів щодо дійсного походження продукції.

Найменування, яке повністю або частково омонімічне з видом продукції, вже зареєстрованим раніше, реєструється із належним врахуванням місцевого і традиційного використання та дійсного

ризиків виникнення плутанини. Омонімічне найменування, яке призводить до того, що споживач вважатиме, що продукція надійшла з іншої території, не реєструється, навіть якщо фактична назва території, регіону або області походження відповідної аграрної продукції або продуктів харчування є правильною.

Зазначення походження (PDO) або географічне зазначення (PGI) не реєструється, якщо з огляду на репутацію торгового знаку, загальновідомість та тривалість часу упродовж якого ним користувались, така реєстрація може ввести споживача в оману щодо справжньої ідентифікації продукції.

Для отримання права на захищений показник місця походження (PDO) або захищений географічний знак (PGI), продукція скотарства повинна відповідати технічним умовам, що включають:

- назву продукції, в якій охоплюються показник місця походження або географічний знак;

- опис продукції, включаючи сировину, якщо доречно, та основні фізичні, хімічні, мікробіологічні та органолептичні характеристики;

- визначення географічної області, докази того, що дана продукція походить з визначеної географічної області;

- опис методу отримання продукції та, якщо доречно, автентичні та незмінні місцеві методи, а також інформацію стосовно пакування;

- докладну інформацію, яка містить: 1) зв'язок між якістю та властивостями продукції і географічним довкіллям; 2) зв'язок між певною якістю, репутацією або іншими характеристиками продукції і географічним місцем походження; 3) назву та адресу органу або відомства, яке перевіряє відповідність до положень про технічні умови та їх спеціальні завдання; 4) всі особливі норми щодо етикетування відповідної продукції; 5) всі вимоги, встановлені державними положеннями або положеннями ЄС.

У разі реєстрації захищеного показника місця походження (PDO) або захищеного географічного знаку (PGI) виробники можуть використовувати кольорові чи чорно-білі відповідні символи (рис. 1). Відповідні позначення у символах можуть бути замінені еквівалентними термінами іншою офіційною мовою ЄС.



Рис. 1. Чорно-білі знаки ЄС для захищених зазначень походження (PDO) та захищених географічних назв (PGI)

Покажчики місця походження та географічні знаки, захищені на території ЄС, підлягають системі моніторингу офіційними органами контролю, яка ґрунтується на системі перевірок згідно з Регламентом (ЄС) № 882/2004 Європейського Парламенту та Ради від 20.04.2004 р. «Про офіційний контроль, який проводиться з метою забезпечення перевірки відповідності законодавству, щодо харчування і продуктів харчування, охорони здоров'я тварин і норм утримання тварин» [8], включаючи систему перевірок для забезпечення відповідності технічним умовам, встановленим для відповідної сільськогосподарської продукції та продуктів харчування.

Висновки. На підставі викладеного можна зробити висновок, що набуття прав на географічні зазначення виконує важливу функцію охорони однієї з розпізнавальних властивостей продукції, завдяки яким виробники досягають успіху на ринку. Географічне зазначення є дієвим інструментом, який використовується в стратегічному плані підприємствами і країнами багатьма способами. Спосіб використання географічних зазначень змінюється і розширюється по мірі того, як змінюється суспільство, виробництво товарів і технологія.

Сучасний споживач все більше значення приділяє якості м'ясо-молочної продукції, що частково можливо забезпечити за рахунок зазначення її географічного походження. При широкому асортименті продукції та активному впливові реклами інформація щодо походження продукції може мати вирішальний вплив. Просування продуктів із певними властивостями (тобто географічне зазначення продукції) може принести значну користь сільській економіці, зокрема, і найменш сприятливим віддаленим областям, завдяки підвищенню прибутків фермерів та утриманню сільського населення у цих

×ûĩø ÷ Ñ Üûĩ ðúðð ÷ ùú÷ ýòúÿûþüûþûîûûþÿð ù
þ÷ ùÿûîûñþÿîî ï ÷ ùúÿð ÷ þÿð üûü ø ýððí ðð ðòðÿí ð
ûü ý ÒÐ ð ùðÿþüð ÷ ÿðî ñø à ÷ ýíðü

В статье рассматриваются особенности использования географических указаний в Украине и ЕС, анализируются основные положения законодательства, касающегося регулирования отношений, связанных с использованием и защитой географических указаний. Предлагается воспользоваться данным инструментом повышения конкурентоспособности отечественным агрофирмам.

×ø ðï ð ~~Фіф~~ географические указания, защищены указания происхождения, защищены географические названия, интеллектуальная собственность, сельскохозяйственная продукция, скотоводство.

.RYDOÆK'XN 7KH ,PSURLQJ RI WKH &DWI
&RPSHWLWLWHYHQHMW IRQ ~~WKKH URSQW~~ FDO ,QGLFDWI
([SHULHQFH RI WKH (8 DQG ZURVSHFWV IRU 8NUD

The article deals with the peculiarities of geographical indications in Ukraine and the EU, analyzes the main legal provisions concerning the regulation of relations connected with the use and protection of geographical indications. It is proposed to use this effective tool for improving the competitiveness of domestic agriculture.

.HIZRU ~~G~~ geographical indications, protected designation of origin, protected geographical names, intellectual property, agricultural products, cattle breeding.

Ý ð ð ú ô ~~Мш~~ Ю. Ю., д.е.н., профессор

УДК 631.24

РОЛЬ СХОВИЩ ДЛЯ ЗБЕРІГАННЯ ПРОДУКЦІЇ ОВОЧІВНИЦТВА

×ûþ×û Û ÒÑûîàî*â
âíý×Äïþé×ÕÕ úíãÄûûððë þðâúÄâúõð ùððþðþ
þÄðéþé×ûðû ðûþüûîñâÿð ùðþÿíîþððòú×í

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний стан розвитку галузі овочівництва та тенденції функціонування ринку овочевої продукції безперечно впливають на структуру споживчого кошику населення. Це дозволяє розширити асортимент використання овочевих культур у виробництві продуктів харчування та розширити збут їх на ринку. Проте окрім ринкових проблем високої актуальності

*Науковий керівник – Левкіна Р.В., д.е.н., доцент

набувають ті що пов'язані із техніко–технологічним забезпеченням виробничої діяльності та зберігання продукції. В свою чергу, витрати на виробництво та зберігання мають суттєвий вплив на рівень ціни на ринку та, відповідно, конкурентоспроможність продукції. Тому підприємства – виробники овочів зацікавлені у реалізації продукції з поля з мінімальними витратами. В той же час, сезонне коливання ціни дає можливість щодо збуту продукції за більш вигідними умовами у зимово-весняний період, що відбувається за умови наявності овочесховищ забезпечених необхідним обладнанням. Тому тема дослідження є актуальною у сучасних умовах розвитку овочівництва.

Метою статті є аналіз ролі овочесховищ для зберігання овочевої продукції та підвищення ефективності функціонування підприємств-виробників.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Наразі сільськогосподарські виробники освоїли інтенсивні технології виробництва овочів, почали використовувати якісне насіння і посадковий матеріал, ефективні добрива та засоби захисту рослин. Це привело до збільшення обсягів виробництва якісної овочевої продукції. Завдяки цьому спостерігаються розвиток і диверсифікація ринку її споживання. У таких умовах виникає необхідність зберігання овочевої продукції в свіжому вигляді із збереженням якісних внутрішніх та зовнішніх характеристик.

Використання якісної тари та упаковки для зберігання, умови транспортування та подальшого продажу овочів дозволяють це зробити. Відповідне зростання вартості реалізованої продукції дозволяє компенсувати додаткові витрати на запобігання механічним пошкодженням продукції під час транспортування та зберігання. З іншого боку, завоювання місцевого ринку через підвищення конкурентоспроможності товаровиробників вимагає розширення обсягів зберігання та переробки продукції у місцях її вирощування й організації фірмової торгівлі. Тому розміщення овочесховищ безпосередньо поблизу виробництва забезпечить скорочення пікових навантажень на транспорт та витрат на доставку у міжсезонний період. Враховуючи той факт, що реалізація овочів „з поля” є основним каналом збуту, який суттєво скорочує надходження коштів внаслідок значного впливу на ціну місцевого плодоовочевого ринку, доцільним є розширення можливостей збуту через використання овочесховищ.

Дослідження питань, що пов'язані з використанням овочесховищ для забезпечення безперервного збуту овочів, не

отримали достатнього відображення в наукових публікаціях, проте є необхідними для підвищення ефективності підприємств-виробників. Тому необхідність теоретичних і практичних розробок організаційно-економічних засад щодо створення і функціонування овочесховищ у складі ринкової інфраструктури виявилася основою для вибору даного дослідження. Дослідженням питань щодо використання сховищ для зберігання продукції та їх ролі на аграрному ринку в різні часи займалися вітчизняні та українські вчені, результати яких опубліковані в наукових працях: Широкова Е.П. [1], Трисвятского Л.А. [2], Іванова А.Ф., Чурзина У.М., Филина У.І. [3], Пшеничного В.Д., Нищенко І.І., Ковалева І.Д. [4], Хваткина Н.Г. [5], Шубравської О. [6], Шлапака В.О. [7], Мельника Ю.Ф., Саблука П.Т. [8.] та ін.

Про актуальність овочевосховищ останнім часом сказано і написано не так багато як хотілось, так як ця тема дуже важливе місце посідає у кожного агровиробника. Очевидно що сховища дають багато переваг: виробник отримує змогу продовжити термін реалізації своєї продукції і вигідніше її продати у «не сезон», споживач – якісну продукцію вітчизняного виробництва впродовж цілого року.

Виклад основного матеріалу дослідження. У логістиці овочів важливе місце займає короткочасне і довготривале зберігання, яке через створення запасів дає можливість управляти дистрибуцією. Водночас будь-яке зберігання, навіть з використанням новітніх технологій, не може повністю захистити овочі від процесів погіршення якості. В організації процесу зберігання важливе місце займають прогнози щодо придатності овочів з конкретного поля до зберігання, обсяги втрати та рівень товарності, витрати коштів та собівартість продукції. Саме на основі складених прогнозів приймається рішення про доцільність зберігання та його тривалість.

Основними завданнями зберігання є такі: забезпечення рівномірного постачання продукції впродовж цілого року незалежно від сезонного вирощування овочів; максимальне збереження показників якості; забезпечення мінімальних природних втрат; збільшення прибутку за рахунок сезонного коливання ціни.

Процес зберігання овочів у свіжому вигляді відбувається різними способами — від використання найпростіших стародавніх народних споруд у вигляді траншей, підвалів, буртів тощо до найсучасніших сховищ з регулюванням температури, вологості та газового середовища. За простих способів зберігання щомісячні природні втрати можуть складати понад 5%. Тому вони придатні для

короткотривалого зберігання у домогосподарствах населення та неспеціалізованих фермерських господарствах. Серед них вищий рівень ефективності мають є сховища з примусовим вентиляванням, які побудовані за радянських часів і поки використовуються в деяких господарствах. В них найчастіше зберігають картоплю, цибулю, столовий буряк та моркву, капусту білокачанну пізньостиглих сортів. До недоліків таких споруд, переваги яких обмежуються низьким рівнем витрат, належать: неможливість моніторингу якості продукції протягом періоду зберігання, зменшення рівня товарності, погіршення зовнішніх якісних характеристик, нерівномірне вентилявання, необхідність у забезпеченні виробників спеціальною технікою для навантаження.

Овочі зберігають у холодильниках або в сховищах з природним охолодженням. Зберігання картоплі та овочів, в тому числі баштанних, в контейнерах і ящиках (перевезення з поля і зберігання картоплі, овочів в ящиках або контейнерах підвищує якість і знижує втрати продукції) на піддонах, застосовуються потужна вентиляція, штучне охолодження, кондиціонування повітря. Всі ці умови можуть бути управління шляхом створення оптимальних умов для зберігання картоплі або овочів, так як при правильній температурі (2 до 4 0 С) вдається знизити накопичення цукру, а також знизити розвиток мікроорганізмів.

Підготовлені до перевезення свіжі овочі необхідно доставляти в хорошому стані на овочеві бази, в магазини, на переробні підприємства та сховища.

Одноякісні партії картоплі, овочів формують відповідно до вимог стандартів.

Стандарти мають величезне значення, в державній системі контролю якості овочів, а також встановленого рівня якості продукції. Відповідно до діючих стандартів регламентується якість картоплі, моркви, капусти білокачанної, буряка столового, баклажанів та інших овочів.

Під час зберігання в овочах відбуваються різні фізичні та фізіолого-біохімічні процеси, які мають важливий вплив на їх якість і збереженість. Ці процеси відбуваються в тісному взаємозв'язку і залежать від природних властивостей овочів, наявності пошкоджень, зрілості, якості товарної обробки, режиму зберігання та інших факторів. Значною мірою процеси зберігання є продовженням процесів, що відбуваються в овочах під час їх росту.

Основними фізичними процесами, що відбуваються в овочах при зберіганні, є: випаровування вологи, виділення тепла, зміна температури. Виділення вологи в овочах відбувається по різному і в різні періоди їх зберігання; на початку зберігання зазвичай спостерігається активне випаровування води (період післязбирального дозрівання), в середній період волога знижується, а в кінці зберігання знову підвищується (внаслідок наближення нового вегетаційного періоду).

В процесі дихання овочів під час зберігання виділяється тепло. Однак не все тепло потрапляє в повітря, так як частина його використовується клітиною для обмінних реакцій.

Тривале зберігання більшості овочів при низьких температурах знижує інтенсивність процесів метаболізму, сповільнюючи процеси дозрівання і перезрівання, знижує витрату запасних речовин на дихання, а також призупиняє діяльність мікроорганізмів.

А також найбільш важливим фізіолого-біохімічними процесами, що відбуваються при зберіганні овочів, є зміни в їх хімічному складі і дихання.

Зміни в хімічному складі овочів називають біохімічними, так як під час зберігання овочів і хімічний склад змінюється в результаті різноманітних ферментативних перетворень, у тому числі дихання.

Існують також фактори і критерії що впливають на збереження овочів: за критерієм збереженості овочів практично приймають терміни їх зберігання і розміри втрат. При цьому термінами зберігання слід вважати час, протягом якого овочі в нормальних умовах зберігають свої споживчі гідності і мінімальні втрати, а не будь-який термін, який може обчислюватися до моменту їх псування.

Різні види овочів за термінами зберігання також можна розділити на три групи.

Овочі з тривалим терміном зберігання представляють собою вегетативні органи дворічних рослин; коренеплоди, картопля, капуста, цибуля, які дають насіння на другий рік. Під час зберігання ці овочі здатні перебувало в стані спокою.

До овочів зі середньому терміном зберігання відносять овочі, а саме огірки, томати, баклажани та інші. Плодова м'якоть після дозрівання насіння починає швидко руйнуватися, так як активізується процеси розпаду. Тривалість зберігання овочів цієї групи, залежить від, ступеня зрілості при якій вони збирались.

Овочі з коротким терміном зберігання представляють собою

листя салату, щавлю, зеленої цибулі, кропу та інші, яким притаманні висока активність дихання і швидке в'янення після відділення від материнської рослини.

Збереженість різних видів овочів в межах зазначених груп в значній мірі визначається комплексом факторів: сортом, швидкістю дозрівання, умови вирощування, наявності пошкодження та інші фактори.

Під режимом зберігання слід розуміти сукупність умов, які необхідно дотримуватися, щоб в достатній мірі уповільнити біохімічні процеси в овочах, максимально зберегти якість і знизити втрати і перешкодити ураженню їх мікробіологічними та фізіологічними захворюваннями. Умови, при яких в найкращому стані зберігається якість овочів, а процеси, що відбуваються в них, здійснюються нормально, називають оптимальними. Для кожного виду і навіть окремого сорту овочів існують свої оптимальні умови зберігання.

Режим зберігання включає наступні найважливіші чинники:

- Температура для зберігання більшість овочів має бути ближче до межі близько 0°C, зменшується втрата вологи, зменшується вплив мікроорганізмів.

- Вологість повітря, яка у великому розмірі є сприятливою умовою для розвитку мікроорганізмів, і тому овочі необхідно зберігати при відносній вологості повітря в межах від 70 до 95%, лише овочеву зелень можна зберігати при вологості 97-100%.

- Вентиляція і циркуляція повітря є важливими під час транспортування. Тому при перевезенні плодоовочеві культури повинні бути свіжими, чистими, без механічних пошкоджень, пошкоджень шкідниками та ураження хворобами.

Картопля і овочів, які заготовляють для реалізації в свіжому вигляді, за якістю повинні відповідати вимогам державних стандартів. Свіжу картоплю і овочі від строків досягання ділять на ранні і пізні, а від її якості – на звичайні і високоякісні.

Картопля і овочів сортів має відповідати таким основним вимогам за: розміром, наявністю наростів та позеленіння овочів, зовнішнім виглядом, наявністю роздавлених овочів та половинок, наявністю овочів пошкоджень сільськогосподарськими шкідниками, наявністю овочів пошкоджень хворобами, наявністю землі, що прилипла до овочів.

Не допускаються до приймання партії картоплі і овочів з сторонніми запахами, викликаними умовами вирощування,

транспортування і зберігання.

Свіжа картопля, яку заготовляють і поставляють для переробки підприємствам харчової промисловості – спиртовим, крохмале-паточковим згідно стандартів ДСТУ 2211-93, за якістю повинна відповідати стандартам, а саме: зовнішній вигляд бульби, форма і розміри, крохмалистість, наявність бульб з наростами, пошкоджених шкідниками, роздавлених бульб, підморожених та ін..

Якість овочів і багаторічних культур повинна відповідати вимогам діючих державних стандартів ДСТУ 2177-91 і ДСТУ 2175-93. Стандартами передбачені методи визначення їх якості.

Державні стандарти введені на такі види свіжих овочів і багаторічних культур: капуста білоголова свіжа ДСТУ Р 51809-2001(ГОСТ 28373-94 (зберігання)), помідори свіжі ДСТУ Р 51810-2001, огірки свіжі ДСТУ 1726-85, морква столова свіжа ДСТУ Р 51782-2001, баклажани свіжі ДСТУ 07-86, буряки столові свіжі ДСТУ Р 51811-2001 і інші.

Спеціалізовані сховища, де забезпечені всі умови для високого рівня якості овочів, дозволяють підтримувати належний режим температури та вологості стосовно окремих партій овочів і плодів різної якості, цільового призначення, терміну зберігання. Наразі такі сховища можуть бути побудовані та використані переважно великими компаніями, враховуючи вартість необхідного обладнання і самої споруди, а також витрати на їх використання. З іншого боку, перенесення виробництва овочів до дрібнотоварного сектору виробництва, (до 86% виробленої продукції) та відсутність вільного капіталу не дозволяють їм у цьому.

Висновки. Овочевосховища нині є найкращим способом зберегти продукцію у свіжому вигляді при цьому дотримуватися державних стандартів, і, таким чином, не тільки збільшити період реалізації продукції, а й вступити у взаємозв'язок з покупцем для продажу не тільки роздрібно, але й великими оптовими партіями продукції овочівництва.

В даний час в Україні для вітчизняного виробника сховищ суттєво бракує. Основною причиною цього є недостатність коштів для будівництва у малих і середніх виробників, тому потрібна підтримка держави.

Література.

1. Широков Е.П. Технологія збереження і переробки плодів і овочів з засадами стандартизації / Е.П. Широков. – М.:Агропромиздат, 1988. – 319 с.
2. Зберігання і технологія сільськогосподарських продуктів / Під ред. Трисвятского Л.А.- М., "Колос". – 448 с.
3. Іванов А.Ф. Зберігання сільськогосподарських продуктів / Іванов А.Ф., Чурзин У.М., Філін У.І. — М.: Колос, 1996. — 400 с.
4. Удосконалення заготовок картоплі, плодів і овочів/ Пшеничний В.Д., Нищенко І.І., Ковалев І.Д., - М.: Колос,1984. – 127 с.
5. Хваткин Н.Г. Організація приймання, зберігання плодів, овочів і картоплі на плодоовочевих базах /Н.Г. Хваткин. - М.:Висш. пк., 1987. - 144 с.
- 6.Шубравська О. Ринок органічної продукції та перспективи його розвитку в Україні / О. Шубравська //Економіка України.-2008.-№1. - С. 70.
7. Шлапак В.О. Створення інфраструктури виробництва та маркетингу екологічно чистої овочевої продукції в Україні/ В.О. Шлапак //Економіка АПК. - 2004. - С. 140.
8. Мельник Ю.Ф. Агропромислове виробництво України і шляхи забезпечення інноваційного розвитку / Ю.Ф.Мельник, П.Т.Саблук // Економіка АПК. - 2009. - № 1. - С. 20.

× ù ÿ ÷ ù ì Ù Ý û ø þ ù ï ð ñ ø ò î ò ÿ ð í ú ú ü ý û ñ ÷

В статті розкрито сутність сховищ для зберігання сільськогосподарської продукції як один із варіантів збуту овочівницької продукції в Україні. Головна проблема овочівництва в даний час це відсутність сховищ для овочевої продукції.

Рішення цієї проблеми є важливим для виробника, оскільки, виробник намагається після збору урожаю якомога швидше збуту продукції, так як не має можливості зберігати і виконувати всі умови зберігання овочевої продукції, згідно стандарту ДСТУ 2177-91 України. Але при цьому малим і середнім виробникам дуже важко вирішити цю проблему, так як недостатньо коштів, для цього потрібна фінансова підтримка держави.

× ø ù ï þ ø û ÷*виробця, сільськогосподарська продукція, овочівництво, виробник, збір урожаю, стандарт ДСТУ 2177-91 України, малі та середні виробники, фінансова підтримка.*

× ù ÿ ÷ ù ì Ù Ý û ø ý í ú ð ø ð í ü ý û ñ ÷ ð ø ù ï ù ò ï ù ñ þ ÿ ï

В статті раскрыто сущность хранилищ для сельскохозяйственной продукции как один из вариантов сбыта овощеводческой продукции в Украине. Главная проблема овощеводства в настоящее время это отсутствие хранилищ для овощной продукции.

Решение этой проблемы является важным для производителя, так как, производитель пытается после сбора урожая как можно скорее сбыть продукции, так как не имеет возможности хранить и выполнять все условия хранения овощной продукции, согласно стандарта ГОСТ 2177-91 Украины. Но при этом малым и средним производителям очень трудно решить эту проблему, так как недостаточно средств, для этого нужна финансовая поддержка государства.

детально вивчати можливість й ефективність застосування тих чи інших методів регулювального впливу в кожному конкретному випадку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні методичні й практичні аспекти державного протекціонізму аграрного сектора розглядаються в працях М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова та ін., окремо слід виділити праці І.М. Алексєнко, В.М. Бабко, Б.Б. Батюк, Р.М. Минів, В.М. Ніценка, П.Р. Пуцентайла та інших, що присвячені дослідженню проблеми державної підтримки тваринництва.

Проте, в сучасних особливих кризових умовах функціонування сільськогосподарських підприємств існує потреба у визначенні пріоритетних напрямів та заходів державної підтримки галузі м'ясо-молочного скотарства.

У процесі трансформації аграрного сектора економіки має бути сформована система державного регулювання скотарства, яка б стала фактором її оновлення, підвищення конкурентоспроможності та сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Основними інструментами регулювання, які використовує держава, є фіскальна політика. Особливість ціноутворення в скотарстві полягає в тому, що, зважаючи на умови конкуренції, між ціною реалізації та собівартістю досить незначна різниця, яка під впливом різних ринкових чинників здебільшого зводиться нанівець. Тому систему вільного ціноутворення слід обов'язково поєднувати з елементами державного регулювання, основний принцип якого спрямовується на забезпечення паритетності цін на сільськогосподарську продукцію і промислові товари для сільського господарства.

Серед економічних факторів розвитку сільського господарства та його важливої галузі — скотарства — є податкова політика, яка має бути важливим регулятором темпів виробництва, інвестиційної активності, вирівнювання доходів виробників й умов господарювання.

Тому система оподаткування сільськогосподарських підприємств повинна удосконалюватися в таких напрямках:

- посилення стимулюючої функції податків, особливо стосовно інвестиційних процесів — усі пільги щодо податків мають пов'язуватися з цільовим використанням коштів на розширене відтворення;

• стимулювання експорту продукції скотарства та продукції її переробки сільськогосподарським товаровиробникам — через податкову систему повинні створюватися сприятливі умови на зовнішньому ринку;

• спрощення механізму оподаткування для фермерських та селянських господарств — таким чином зменшуватиметься навантаження оподаткування й надаватиметься можливість вибору суб'єктам господарювання оптимального способу оподаткування, виходячи з конкретних умов.

З метою гарантованого динамічного зростання обсягів виробництва м'яса та молока й забезпечення продовольчої безпеки країни необхідно здійснити систему заходів державного регулювання, а саме:

1. Забезпечити пріоритетне спрямування коштів державної підтримки на стимулювання розвитку великих м'ясо-молочних підприємств, прискорене нарощування поголів'я худоби та підвищення їх продуктивності шляхом:

- власного розширеного відтворення;
- стимулювання закупівлі племінної худоби, насамперед у вітчизняних племінних господарствах, а також за імпортом;
- стимулювання закупівлі ремонтного молодняку в господарствах населення (за умови створення в них належного рівня вирощування телиць і ведення достовірного обліку походження) для створення нових великотоварних ферм;
- виділення дотації сільськогосподарським товаровиробникам за сівбу кормових культур для тваринництва;
- розширення переліку техніки й обладнання, а також введення до нього племінної молочної худоби, що постачаються сільськогосподарським виробникам на умовах фінансового лізингу;
- запровадження відшкодування сільгоспвиробникам витрат із державного бюджету на внесення щорічно не менше 8 т органічних добрив на 1 га ріллі.

2. Стимулювати приріст поголів'я корів в особистих господарствах населення та фермерських господарствах.

3. Виділяти компенсацію понесених витрат на осіменіння худоби в особистих господарствах населення та вважати це одним із найбільш дієвих і необхідних засобів державної підтримки.

4. Вжити відповідних заходів щодо захисту ринку від недобросовісної конкуренції з боку імпортерів, які не суперечать правилам та вимогам СОТ.

Отже, здійснення вищезазначеної системи заходів державної підтримки галузі скотарства сприятиме зростанню обсягів виробництва продукції, забезпеченню раціонального харчування населення високоякісною продукцією тваринного походження за доступними цінами.

Наступним кроком слід зупинитись на розгляді механізму реалізації державної підтримки галузі м'ясо-молочного скотарства. Так, сільські товаровиробники, місцеві співтовариства, суспільні об'єднання, асоціації, місцеві органи самоврядування й державні адміністрації областей, районів і міст повинні безпосередньо взяти участь у реалізації й виконанні заходів Концепції, у спільному фінансуванні заходів.

Міністерства й відомства розробляють законопроекти, підзаконні акти, координують виконання й контролюють використання засобів. По-перше, Концепція розвитку галузі м'ясо-молочного скотарства є складовою частиною Стратегії розвитку агропромислового комплексу на період до 2020 року, що є базовою передумовою розвитку, та забезпечують кардинальне підвищення ефективності витрати бюджетних коштів, необхідних для досягнення стратегічних цілей.

Викладені в них заходи спрямовані на часткове рішення проблеми збільшення частки вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників у формуванні ресурсів молока і яловичини. Для реалізації намічених напрямів розвитку галузі необхідна нова концепція територіально-галузевого поділу праці в скотарстві, спрямована насамперед на ефективне використання біокліматичного потенціалу територій, виробничих ресурсів сільськогосподарських підприємств, динамічний приріст виробництва молока і яловичини, підвищення їхньої рентабельності й конкурентноздатності, що сприяють забезпеченню продовольчої безпеки країни.

Усі дії повинні бути скоординовані постановами Міністерства аграрної політики та продовольства України, органів виконавчої влади, інших органів й організацій, галузевих союзів виробників і переробників тваринницької продукції за наступними основними напрямками:

- модернізація об'єктів м'ясо-молочного скотарства та розвиток кормової бази, що повинні стати основою зростання виробництва м'яса ВРХ та молока й обов'язковим елементом державної підтримки у всіх галузевих і регіональних програмах. Найбільш принциповими напрямками стають технічне переоснащення кормозаготівельного комплексу, модернізація комбикормових заводів, цехів, введення мережі виробничих площадок промислового типу по відгодівлі великої рогатої худоби, комплексів по первинній переробці худоби на основі інноваційних ресурсозберігаючих технологій, залучення вітчизняних і закордонних інвесторів;

- оптимізація концентрації переробних виробництв не тільки поблизу основних споживачів тваринницької продукції - великих міст і промислових центрів, але і їхнє розміщення на основних напрямках вантажопотоку зерна - поблизу перевалочних баз, великих зерносховищ, річкових і морських портів;

- підвищення генетичного потенціалу м'ясної продуктивності утримуваних порід худоби на основі використання кращих вітчизняних і закордонних селекційних досягнень. Забезпечення молочного та м'ясного скотарства конкурентноздатним вітчизняним селекційним матеріалом і відхід від залежності його масштабних імпорتنних поставок з урахуванням збереження фінансової підтримки розвитку племінної бази галузі й реалізації регіональних програм розвитку племінного скотарства;

- адаптування вітчизняної системи племінної справи до вимог міжнародних норм і правил у сфері племінної діяльності, формування оптимальної мережі селекційно-генетичних центрів і переведення селекційно-племінної роботи на якісно новий технологічний і генетичний рівень;

- підвищення рівня наукового забезпечення галузі на основі технічного переоснащення її провідних галузевих наукових центрів, стимулювання впровадження інноваційних розробок у вигляді новітніх технологій виробництва, переробки тваринницької продукції й безпечної утилізації відходів, ефективних біотехнологічних методів і способів прискореного відтворення відгодівельного м'ясного поголів'я худоби;

- підвищення рівня епізоотичного благополуччя галузі, безпеки виробленої вітчизняної м'ясо-молочної продукції, племінного матеріалу й приведення його відповідно до вимог міжнародних норм і правил у ветеринарній сфері. Для цього має бути сформована діюча

система ідентифікації й відстеження тварин, забезпечено участь у розробці технічного регламенту про безпеку харчової продукції;

- підвищення ролі й потенціалу малих форм господарювання у виробництві високоякісної яловичини та молока, збільшення поголів'я великої рогатої худоби на основі розвитку сімейних тваринницьких ферм на базі селянських (фермерських) господарств, створення з їхньою участю сільськогосподарських переробних кооперативів. Це багато в чому буде сприяти освоєнню занедбаних і деградованих пасовищ, частковому зменшенню безробіття, поліпшенню демографічного положення на селі й підвищенню якості життя сільського населення.

Також у перспективі особливо необхідним є формування, розвиток та ефективне функціонування системи інституціональної структури допоміжних служб у галузі м'ясо-молочного скотарства. Для подальшого розвитку скотарства, необхідне створення мережі асоціацій, які дозволять вирішувати питання кредитування, матеріально-технічного забезпечення і збуту виготовленої продукції. Крім того, необхідно провести об'єднання членів асоціацій у кооперативи по штучному заплідненню тварин на рівні районів або територіальних кластерів, що дозволить проводити цілеспрямовану селекційно-племінну роботу.

Однією із причин низької ефективності використання ресурсного потенціалу скотарства є відсутність схеми територіально-галузевого розвитку, а також слаборозвиненого внутрішнього й міжгалузевого коопераційного зв'язку, що пов'язане з недостатньо розвинутою інфраструктурою території, що знижує в остаточному підсумку її інвестиційну привабливість для приватного бізнесу. Районні утворення не в змозі самостійно забезпечити комплексний розвиток територіальної організації виробництва як промислової, так і сільськогосподарської продукції. Дана неспроможність не дозволяє проводити ефективну економічну політику щодо застосування енерго- і ресурсозберігаючих технологій у скотарстві.

Виходячи із цього, сільськогосподарські товаровиробники не можуть домогтися зменшення собівартості продукції, зменшуючи свою конкурентноздатність за рахунок зростаючої частки імпорту. Тому для розвитку територіальної організації виробництва молока і яловичини доцільно підвищувати інвестиційну привабливість скотарства на основі точного розвитку найбільш конкурентноздатних виробничих комплексів. Такий точечний

розвиток сільськогосподарського виробництва буде сприяти формуванню економічних зон регіонального рівня, що забезпечують поліпшення соціальних умов для жителів сільської місцевості.

Ефективним механізмом формування й розвитку "точок росту" у скотарстві є залучення приватних інвестицій шляхом субсидування частини витрат інвесторів, пов'язаних з реалізацією комплексних інвестиційних проектів, які спрямовані на створення нових ефективних виробництв, розвиток виробничої інфраструктури регіонального значення й комплексне технічне переозброєння виробників молока і яловичини. Відбір проектів й їхню реалізацію необхідно здійснювати з урахуванням територіальних, соціальних й інфраструктурних особливостей.

Необхідність підтримки обумовлена тривалим інвестиційним циклом виробництва, ціною диспропорцією між сільськогосподарською й промисловою продукцією, сезонним циклом сільськогосподарського виробництва. Для ефективного розподілу державної підтримки необхідно ввести стимулюючі ставки субсидій, що обумовляють ефективність виробництва продукції скотарства, що виражається в надоях молока на одну дійну корову й прирості м'яса великої рогатої худоби за певний проміжок часу. При цьому розрахунок субсидій доцільно робити з урахуванням продуктивності худоби. Субсидії повинні мати регулюючий характер, враховувати фінансовий стан сільськогосподарських товаровиробників і дозволяти їх стимулювати на збільшення обсягів реалізації молока і яловичини, підвищення їхньої рентабельності. Більшу частину державної підтримки необхідно направляти на підтримку тих сільськогосподарських товаровиробників, територіальні умови яких більше адаптовані для ефективного виробництва й реалізації молока і яловичини.

Удосконалення племінних і продуктивних якостей великої рогатої худоби можливе за рахунок збереження й розвитку генетичного потенціалу скотарства, заснованому на реалізації заходів щодо підтримки племінного тваринництва, які формують базу й забезпечують потреби сільськогосподарських товаровиробників у племінній продукції.

Механізмом реалізації даної мети може виступати субсидування частини витрат сільськогосподарським товаровиробникам на підтримку племінного скотарства, які необхідно здійснювати за фіксованими ставках: на одну умовну голову з розрахунку врахованого

племінного маточного поголів'я корів і биків-плідників на початок року; на придбання semenі биків-плідників з розрахунку за одну дозу semenі; на придбання биків-плідників з розрахунку за один кілограм живої маси; на придбання племінної худоби з розрахунку за один кілограм живої маси.

Можливе також використання великої рогатої худоби як заставне забезпечення. Однак застосування цього потенціалу стримується відсутністю страхових механізмів. Для цього необхідно знижувати ризики втрати доходів при виробництві сільськогосподарської продукції у випадку настання несприятливих подій природного та техногенного характеру. Можливе також впровадження субсидування частини витрат по страхуванню племінної великої рогатої худоби, закупуваної з наданням субсидій, і великої рогатої худоби, оформлюваної в заставу під час укладання кредитних договорів, договорів позики, отриманих у сільськогосподарських кредитних споживчих кооперативах.

З метою забезпечення пріоритетного доступу сільськогосподарських товаровиробників на агропромисловий ринок, зниження їхніх витрат і збільшення прибутковості від реалізації виготовленої продукції необхідно максимальне насичення регіональних ринків продукцією галузі м'ясо-молочного скотарства й ввезення недостатньої її кількості. Механізмом реалізації можуть бути: проведення організаційних заходів щодо вибудовування партнерських взаємин між сільськогосподарськими товаровиробниками й підприємствами переробної промисловості, а також підвищення завантаженості переробних потужностей; субсидування частини витрат учасникам агропродовольчих виставок.

Висновки. Реалізація перерахованих вище й інших заходів дозволить скотарству підвищити свою інвестиційну привабливість за рахунок розширення можливостей проведення модернізації існуючих або створення нових виробництв, формування спеціалізованих зон розвитку виробництва молока і яловичини.

До того ж перспективи розвитку скотарства передбачають, насамперед, врахування економічного стану країни в цілому, купівельної спроможності населення, можливостей залучення інвесторів у цю високодохідну галузь. За таких умов найефективніший розвиток галузі скотарства може ґрунтуватися на прискореному відродженні колишніх комплексів із виробництва м'яса та молока, надійному ветеринарному захисті худоби; використанні новітніх

технологій на інноваційній основі, що забезпечить зниження витрат виробництва, підвищення продуктивності праці, повне використання виробничих потужностей і поліпшення якості продукції на основі розширення селекційно-племінної роботи, забезпечення кормами.

Література.

1.Аграрный протекционизм: научные основы и механизмы осуществления в условиях рыночных отношений (Науч. тр. ВИАПИ им. А.А. Никонова; Вып. 17). – М. : ВИАПИ, ЭРД, 2007. – 472 с.

2. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М.В., Зубець М.В., Саблук П.Т. та ін.]; за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.

3.Агробізнес: проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку: [Колективна монографія]/ За заг. ред. Г.С. Жуїкова, Я.В. Сухій, В.С. Ніценка. – Книга 2. – Одеса: ТОВ «Лерадрук», 2012. –656 с.

4.Василик О.Д. Актуальні питання реформи системи оподаткування [Текст] / О. Д. Василик // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 79–86.

5.Алексеевко І.М. Щодо державної підтримки аграрного сектора економіки / І. М. Алексеевко // АгроСвіт : інформ.-анал. журнал. — 2011. — № 9. — С. 42—46.

6.Бабко В.М. Державна підтримка сільськогосподарського виробництва як чинник забезпечення його конкурентоспроможності / В. М. Бабко // Інвестиції: практика та досвід. — 2010. — № 7. — С. 79—81.

7. Батюк Б.Б. Державне регулювання галузі тваринництва / Б.Б. Батюк, Р.М. Минів // Економіка АПК. – К., 2007. – № 6. – С. 46-50.

8. Пуцентайло П.Р. Особливості сучасного розвитку м'ясопродуктового підкомплексу України/ П.Р. Пуцентайло // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 5 (15). – С. 13-18.

Øûôõúp ÷ í ÄþÿûîŴ úíúý ù÷ð ûýù ííúú þðþý
 ñðýóííúúðû ýðð ø ííúú ðíðððû ùððþû þ÷ûýýþýíí í
 ï ñýúñóóúú ò ò÷ýðíúûþý ï þ ø þ ÷ûðûþûðñíýþ ÷ð

Стаття присвячена розробці комплексу заходів щодо державного регулювання, що дозволить скотарству підвищити свою інвестиційну привабливість за рахунок розширення можливостей проведення модернізації існуючих або створення нових виробництв, формування спеціалізованих зон розвитку виробництва молока і яловичини. Виконання даних напрямів державного регулювання дасть змогу забезпечити населення країни високоякісною продукцією скотарства вітчизняного виробництва та забезпечить економічний інтерес товаровиробників до збільшення обсягів виробництва і, насамперед,

молочне скотарство, сільськогосподарські підприємства, державна підтримка, ефективність, інноваційний розвиток

Статья посвящена разработке комплекса мер по государственному регулированию, что позволит скотоводству повысить свою инвестиционную привлекательность за счет расширения возможностей проведения модернизации или создания новых производств, формирование специализированных зон развития производства молока и говядины. Выполнение данных направлений государственного регулирования позволит обеспечить население страны высококачественной продукцией скотоводства отечественного производства и обеспечит экономический интерес товаропроизводителей к увеличению объемов производства и, прежде всего, восстановление поголовья КРС и его производительности в сельскохозяйственных предприятиях на условиях инновационного развития.

/RJIQVND ,H9 PDKQ GLUHFWRQV RI IRUPLQJ
 UHJXODWLRQ RI WKH LQG XVWUI RI PHDW DQG
 DJULFXOWXUDO HOWHUSULVHV

. HZRUG and dairy cattle, agricultural enterprises, government support, efficiency, innovation development

212

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА КРАЇН ЄС В УМОВАХ СОТ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

ØãòÚ×Ũ Í ×òÚ ÑŨãòÚß
 âÍ×Äİþé×ÖÖ ÚÍãÄŨŨÖÖß ßòâÚÄäŨÖÖ àŨÄßòß
 ÞÄØéþé×ŨÐŨ ÐŨÞŨßŨÑÄŨÞŨŨß ÞÍİİþÖØòÚ×İ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Формування обґрунтованих пропозицій щодо удосконалення державної підтримки вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників передбачає всебічне вивчення міжнародного досвіду, особливо в тих країнах, в яких сільське господарство відіграє значну роль. З огляду на пріоритетний розвиток аграрного сектора економіки країн Євросоюзу та значні обсяги державного фінансування виникає нагальна потреба у детальному ознайомленні з механізмом державної підтримки сільського господарства ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання удосконалення державної підтримки сільського господарства є предметом наукових досліджень багатьох провідних науковців, серед яких Борщ А.Г., Коденська М.Ю., Дем'яненко М.Я., Калашникова Т.В., Онегіна В.М., Кириленко В.І. та ін. Особлива увага економістами-аграрниками останнім часом приділяється питанням підвищення ефективності та узгодження правил надання державної підтримки з урахуванням інтеграційних процесів, але змістовне наповнення процесу регулювання державної підтримки та його розвиток для забезпечення продовольчої безпеки країни потребує більш серйозного вивчення.

Формування цілей статті. Проаналізувати досвід участі у СОТ країн Євросоюзу, ознайомитись з напрямками удосконалення його державної підтримки з метою запозичення позитивного досвіду для України.

Виклад основного матеріалу. Досвід розвитку сільського господарства європейських країн і забезпечення конкурентоспроможності їх аграрних підприємств на світовому ринку вказує на провідну роль держави та державної підтримки в цьому процесі. За даними OECD сукупна підтримка сільського господарства (TSE) (Total support estimate) у 2012 р. становила в ЄС –

122008,5 млн дол., у США – 156355,6, Канаді – 10239,1, Росії – 16035,1, Україні – 1260,16 [1].

Згідно з термінологією, затвердженою СОТ, державна підтримка поділяється на певні категорії субсидій за їх впливом на виробництво і торгівлю.

«Червона скринька» містить заборонені міри підтримки (наприклад, нетарифне регулювання торгівлі).

«Жовта скринька» поєднує заходи підтримки, які напряму впливають на виробництво і торгівлю, в значному ступені обмежені і повинні постійно скорочуватись. До неї відносять заходи, які розраховані на основі агрегованого показника підтримки. Зокрема, сконцентровані заходи по регулюванню ринків (на внутрішньому ринку – державні інтервенції, виплати за зберігання на приватних складах; у зовнішній торгівлі – експортні субсидії).

«Синя скринька» включає прямі субсидії, які направлені на скорочення виробництва.

«Зелена скринька» охоплює заходи, які не підлягають обов'язковому скороченню. До зеленої скриньки відносять субсидії на наукові дослідження, боротьбу із шкідниками і хворобами, підготовку кадрів, консультативні послуги, інспекції, інфраструктурні і маркетингові послуги, створення державних резервів для забезпечення продовольчої безпеки країни, внутрішня продовольча допомога, компенсації територіям з несприятливими умовами, програми страхування та ін., які включені до другої колони аграрного бюджету ЄС.

«Де мініміс» – один із заходів, який безпосередньо впливає на пряму підтримку сільгоспвиробництва, але при цьому не відноситься до заходів «жовтої» скриньки, бо не враховується при розрахунку загального агрегованого показника підтримки. Дозволений мінімальний рівень підтримки або «де мініміс» складає 5 % вартості конкретного сільськогосподарського продукту для розвинутих країн і 10 % - для тих, що розвиваються. Однак, ця пряма підтримка виробництва використовується в ЄС не так широко, як в США і країнах, які розвиваються. Сьогодні тридцять країн світу при вступі у СОТ зафіксували більш високий рівень підтримки з обов'язковим його скороченням до встановлених норм.

Необхідність виконання зобов'язань Євросоюзу перед СОТ стала причиною глибокої реформи його єдиної аграрної політики (ЄАП). Якщо у 1991р. на заходи по регулюванню ринку було витрачено 91%

аграрного бюджету, на прямі субсидії – 9%, то, у 2011р. це співвідношення мало зворотний напрямок: на прямі субсидії приходилось вже 72%, на розвиток регіонів – 5%. Загальний сукупний розмір дотацій аграрного сектора ЄС із бюджетів всіх рівнів (ЄС, країн-членів і регіонів) в абсолютних показниках на протязі останніх 30 років залишається на одному рівні – 75-85 млрд євро [2].

Основною ідеєю аграрної реформи ЄС стало виведення дотацій в «дозволені» скриньки. Але легітимність прямих субсидій в ЄС залишається однією із головних претензій США до Євросоюзу і країн, які розвиваються. За оцінками організації по економічному співробітництву і розвитку (ОЕСР) частка субсидій у загальній вартості аграрної продукції, виробленої в ЄС, становила 22%, в США – 9 %, Австралії – 3 %, Нової Зеландії – 1 %. У даному зв'язку Євросоюз планує подальше реформування підтримки сільськогосподарського виробництва «першої колонії» аграрного бюджету на 2014-2020рр., яка суворо обмежена національною межею субсидування і софінансування якої із національного бюджету заборонено. В цьому також зацікавлені члени Євросоюзу із центральної і Східної Європи, які отримують значно менший обсяг субсидій ніж Франція або Німеччина. Зокрема пропонується залишити базову дотацію, яка становить 60-65% поточного обсягу прямих субсидій, а решту – 35-40% пов'язати з підтримкою заходів з охорони довкілля, допомоги молодим фермерам і регіонам із несприятливими для сільгоспвиробництва умовами. Таким чином Євросоюз у більшій мірі сконцентрований на підтримці і просуванні регіональних продуктів з високим рівнем додаткової вартості, які можна виробляти тільки в окремих регіонах [3].

В Україні 33-41% сукупної підтримки приходиться на програми «жовтої скриньки», на «зелену» – відповідно 58-67% [4]. У країнах світу з розвиненим сільськогосподарським виробництвом це співвідношення таке: в Австралії на програми, що звільнені від зобов'язань щодо скорочення, тобто «зелені» та розвитку, направляється 91 % коштів держави, у США – 78%, країнах ЄС – 59 %, Бразилії та Канади -53% [5]. Тому стратегічним напрямком для України має стати перегляд механізму здійснення підтримки за рахунок розширення програм «зеленої скриньки», що не підлягають скороченню: удосконалення інфраструктури, стимулювання інвестицій, поліпшення якості продукції та підвищення родючості

земель, створення державного резерву продовольства, маркетингові і дорадчі послуги тощо.

В табл.1 наведено обсяги бюджетних витрат, закладених Державною цільовою програмою розвитку українського села до 2015р.[4]. Ми бачимо, що з 2008р. заходи жовтої скриньки зменшуються, а «зеленої» навпаки стрімко зростають, що збігається з вимогами СОТ.

Таблиця 1

Структура бюджетної підтримки в 2008 – 2015рр.*

Заходи	Обсяг фінансових ресурсів із бюджету за роками, млн грн				
	2008	2009	2010	2011-2015	у середньому
«Жовта скринька» (продуктова підтримка), млн грн	3193,8	3376,8	3072,9	16149,1	3229,8
«Жовта скринька» (непродуктова підтримка), млн грн	2643,2	2288,6	1828,9	9173,3	1834,7
Всього за програмами «жовтої скриньки», млн грн	5837,0	5665,4	4901,8	25322,4	5064,5
«Зелена скринька», млн грн	8209,9	8504,8	8621,2	52353,2	10470,6
Разом	14046,9	14170,2	13523,0	77675,6	15535,1

* Складено автором за даними джерела [4]

Досвід ЄС показує, що Україні з врахуванням вже вирішеного питання про приєднання країни до СОТ необхідно максимально ефективно структурувати державну підтримку, використовуючи всі можливості зеленої скриньки.

Зокрема, несприятливими кліматичними умовами для сільського господарства можна обґрунтувати необхідність субсидій, які б увійшли до зеленої скриньки і не враховувалися б при розрахунку агрегованого показника підтримки. Це стосується південно-східних і пірських територій України.

Окрім цього, Україна як член СОТ мала б змогу самостійно впливати на правила світової торгівлі, зайнявши принципові позиції щодо включення до зеленого кошика вигідних для країни заходів підтримки. Наприклад, у Додатку 2 «Загальні послуги» Угоди в галузі сільського господарства [6] можна прописати окремим пунктом підтримку несприятливих територій, враховуючи критерії цього поняття: вегетаційний період, мінімальну щорічну підтримку

ефективних температур і т. н. незалежно від того яку площу займають ці території.

Зернові інтервенції можна представити згідно з п.3 «Створення державних резервів» Угоди у галузі сільське господарство як створення державних резервів для забезпечення продовольчої безпеки, а необхідністю ротації запасів можна аргументувати щорічне проведення інтервенцій.

Доцільно більш уважно проаналізувати досвід субсидування інвестицій сільгосптоваровиробників – основних інструментів структурного розвитку аграрного сектору ЄС, тому як інвестиції – основна передумова модернізації сільгосппідприємств в Україні.

Зокрема у ФРН реалізується програма інвестицій в аграрному секторі, яка фінансується із бюджету ЄС та із федерального і місцевих бюджетів [7]. Дія програми розповсюджуються на інвестиції у капітальне будівництво, придбання і модернізацію нерухомого майна для с.-г виробництва (у т.ч. тваринницьких комплексів), будівництво технічних споруд.

Розмір субсидій становить 25 % інвестиційних затрат. Інвестиції, направлені на поліпшення умов утримання тварин можуть досягати 35%. Частину, яка залишається повинен сплатити сільгосптоваровиробник. Крім цього державою надаються гарантії по кредиту у розмірі 70 % його обсягу. Молоді сільськогосподарські підприємці у віці 40 років можуть також отримати додаткову десятивідсоткову субсидію, але не більше ніж 20 тис. євро.

Доцільно було б врахувати досвід ЄС і відкрити в межах «зеленої скриньки» спеціальну програму, направлену на підтримку заходів регіонального розвитку і охорони довкілля, розробити і впровадити комплекс заходів державної підтримки по екологічним (органічним) стандартам.

Слабим ланцюгом у розвитку галузі сільське господарство залишається транспортна інфраструктура. Тому субсидування залізничних, морських і авіаційних перевезень продовольства для визначених внутрішніх напрямків країни можна було б включити у п.4 «Національна продовольча допомога» Додатку 2 Угоди в галузі сільське господарств (внутрішня продовольча допомога).

Окремим питанням є підтримка фермерських господарств. Доцільно зменшити податкове навантаження на малий і середній бізнес, що сприяло б підвищенню конкурентоспроможності продукції по відношенню до імпортних товарів і продукції агрохолдинів. В

Україні, за даними держслужби статистики, державна підтримка фермерських господарств становить близько 0,5% [8]. Підтримка фермерів залишається відносно високою в Ісландії - 47%, Кореї - 50%, Японії - 51%, Швейцарії - 56%, Норвегії - 60%.

Внаслідок слід згадати ще один аспект, заради якого планувалося входження до СОТ – опанування нових ринків для збуту вітчизняної продукції. ЄС компенсує частину витрат на проведення заходів по підтримці збуту окремих продуктів, рекламних і інформаційних компаній по захисту географічних найменувань і регіональних продуктів як у своїх країнах – членів так і за їх межами. Субсидії ЄС становлять 50 % затрат; можливо також і софінансування зі сторони країни – члена у розмірі 30 %. Зокрема фінансують заходи по вивченню і аналізу кон'юнктури нових ринків збуту указаної продукції, а також участь компаній у національних і міжнародних виставках і ярмарках, які сприяють популяризації продукції країн – членів ЄС.

Тому Україні поряд із структуризацією заходів державної підтримки доцільно прийняти державну програму з підтримки збуту (на зовнішньому і внутрішньому ринках) вітчизняної продовольчої продукції.

Висновки. Тільки належне фінансування з боку держави зможе забезпечити сталий розвиток сільського господарства, підвищення рівня життя сільського населення, охорону навколишнього природного середовища, збереження природних, трудових і виробничих ресурсів, підвищення конкурентоспроможності с.-г. виробництва. Опираючись на досвід ЄС, Україна повинна максимально «вичистити» «жовту скриньку», яка за своїм змістом підлягає постійному скороченню, залишивши лише деякі міри у найбільш чутливих галузях і пільгові кредити на підтримку сільськогосподарського виробництва.

Література.

- 1.Producer and Consumer Support Estimates (OECD Database 1986-2012) / Organization for economic cooperation and development / [Електронний ресурс].- Режим доступу : [http:// stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MON2012TSE_EE](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MON2012TSE_EE) References.
- 2.Андреев А.Точка «невозврата» / А. Андреев. // Новое сельское хозяйство №5. - 2012. – С. 42.
- 3.Многолетний финансовый план ЕС на 2014-2020 pp. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [// www.imemo.ru/index.php?page-id=502 printmade](http://www.imemo.ru/index.php?page-id=502printmade)

The agriculture state support value of developed countries world have shown. Using practical experience of EU is generalized. The subsidies classification according to influence to production and trade have been considerate. Ideas, reasons, phase's unity of agrarian policy has studied. Probable variants of adequacy support of native producers at the WTO conditions according to practical experience EU, in particular support unfavorable territories, environmental events, farmers enterprises support, mastering of new marketing production.

Ý ò ò ú ô ô Мищенко Т.Г., д.е.н., профессор

Úí×ÛÑÍÐ Ø×ÒÚ
 ÚíãÄÛÚÍØéÚÕÖ àÚÄÍÐØÖÐÄÛÝÒðàÝÞÄÍ Ä
 ÜÝÖÝÛÑÛ×ÛÝÖÞðáíä×ÝíÄÚÕ

Формування фінансового результату в сільськогосподарських підприємствах відбувається за рахунок здійснення основної операційної діяльності, яка являє собою сільськогосподарську діяльність націлену на отримання сільськогосподарської продукції та

економічного ефекту. На сьогоднішній день питання економічного змісту та обліку фінансових результатів залишаються не до кінця вивченими неоднозначними в своїх трактуваннях та мають досить дискусійних положень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням положень обліку фінансових результатів діяльності підприємств знайшли своє відображення у працях відомих вчених: Мочерного С.В., Бутинця Ф.Ф., Олійника О.В., Маренич Т.Г., яка наголошує на якісних характеристиках фінансової звітності, основними показниками якої є фінансові результати діяльності.

Розуміння фінансового результату як економічної категорії, вимагає дослідження всіх рівнів в частині встановлення економічного змісту, порядку формування та складання.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні та уточненні теоретичних положень щодо економічного змісту та обліку фінансових результатів як основного джерела фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий результат діяльності сільськогосподарського підприємства – це збільшення або зменшення суми власного капіталу підприємства, яке формується в наслідок здійснення господарської діяльності в звітному періоді.

Досягнення мети підприємства (прибуток, частка ринку, низькі витрати) можливе за умов своєчасного одержання інформації про хід процесів та явищ, що впливають на діяльність підприємства [1, С. 70].

Фінансовий результат діяльності як сільськогосподарського підприємства так і господарств іншої галузі характеризується показником прибутку або збитку. Основною метою господарської діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку. Від суми отриманого прибутку залежать формування власного капіталу, покриття зобов'язань перед бюджетом, фінансування інвестиційної діяльності, а також платоспроможність як сільськогосподарського підприємства так і господарства будь-якої галузевої приналежності. Прибуток як головний показник ефективності діяльності підприємства виступає і як критерій визначення рівня виплат дивідендів, як визначальний фактор при встановленні рівня заробітної плати і винагороди адміністрації.

Основним завданням бухгалтерського обліку фінансових результатів є визначення кількісних і якісних параметрів фінансового результату діяльності: прибуток чи збиток; формування даних щодо

фінансових результатів для потреб складання фінансової звітності й податкових декларацій; інформаційне забезпечення порядку розподілу прибутку та здійснення операцій щодо розрахунків за сумами належних до бюджету податків та обов'язкових платежів, з акціонерами та засновниками за нарахованими їм дивідендами, формування резервів власного капіталу тощо.

Враховуючи складність визначення сутності прибутку, варто послатися на наукові позиції Пирець Н.М., яким запропоновано основні характеристики прибутку: - прибуток являє собою форму доходу підприємства, яке здійснює певний вид діяльності; - категорія прибутку нерозривно пов'язана з категорією капіталу, оскільки прибуток є формою доходу підприємства, яке здійснює капіталовкладення для досягнення комерційного успіху; - прибуток характеризує не весь дохід, отриманий в процесі підприємницької діяльності, а тільки ту частину доходу, яка залишається за вирахуванням витрат на здійснення даної діяльності; - прибуток є вартісним показником, що виражений в грошовій формі [2, С. 130].

При розкритті понятійного апарату важливе місце займає саме його позиція і місце в обліку, де розкриття інформації відбувається на рахунку 79 «Фінансові результати», що сприятиме узагальненню інформації про фінансові результати господарської діяльності підприємства щодо всіх її видів та визначення чистого прибутку. За дебетом рахунку 79 «Фінансові результати» будуть відображатися суми прибутків в порядку закриття субрахунків 791, 792, 793, 794, 795, а також нарахований податок на відчуження доходів підприємства за розрахунком податкового прибутку, за кредитом – суми створеного збитку за видами діяльності. Сальдо рахунку 79 при його закритті свідчить про суму створеного чистого прибутку (збитку) підприємства і списується на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокріті збитки)». Одночасно слід вдосконалити фінансову звітність за формою 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» в частині формування чистого прибутку (збитку) [3, С. 524].

Так, на думку Поливаной Л.А. прибуток є ознакою задовільного, сумлінного та компетентного управління виробничими і фінансовими ресурсами, які знаходяться у розпорядженні підприємства. Але для характеристики якості роботи і ефективності господарської діяльності підприємства торгівлі абсолютної величини прибутку та його приросту за звітний період недостатньо. Їх необхідно доповнювати відносними показниками прибутковості господарювання, які в

економічній практиці одержали назву рентабельності. Дослідження існуючих підходів до визначення рівня рентабельності господарюючих суб'єктів дозволило встановити, що у практичній діяльності підприємств застосовуються витратні, ресурсні й дохідні (прибуткові) показники рентабельності [4, С. 355].

Якість прийняття управлінських рішень щодо фінансових результатів залежить від інформації, що формується в системі бухгалтерського обліку.

Ефективна діяльність сільськогосподарських підприємств, залежить не тільки від вирішення організаційних питань, але і від наявності якісної своєчасної облікової інформації про формування фінансових результатів. Необхідність підтримки ефективного функціонування підприємства потребує володіння якісною інформацією щодо його фінансової діяльності [5, С. 202].

Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» облікова інформація повинна бути дохідлива і зрозуміла її користувачам за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації [6].

Особливістю бухгалтерської інформації є те, що вимоги до неї мають відображення у принципах бухгалтерського обліку, які зафіксовані у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV [7].

Трактування поняття «фінансовий результат» не було ніколи однозначним, в тому числі і в історичному контексті. Визначення фінансового результату, як підсумок діяльності господарюючого суб'єкта, історично привело до співіснування різних трактувань позитивного його існування. Економічний зміст даного поняття залежить від цілей, досліджуваних у процесі господарської діяльності, від категорії користувача облікових даних, для якого проводилося виявлення фінансового результату та від набору облікових прийомів, якими володіє та чи інша облікова система.

Не можна не погодитись думкою Маренич Т.Г., яка вважає, що показники, які наведено у фінансових звітах, не завжди об'єктивно відображають реальний стан і процеси виробничо-фінансової діяльності підприємств. Через неоднозначне трактування змісту інформації, яка повинна в них відображатися, та бази для розрахунку показників, передбачених регламентом, їх часто розраховують неправильно, деякі взагалі не знаходять свого відображення. У цілому

форму фінансових звітів спрощено, їхню інформаційність та аналітичність значно зменшено. Показники фінансової звітності не взаємопов'язані з показниками податкового обліку [8, С. 45].

Велика кількість науковців напряду бухгалтерського обліку фінансових результатів діяльності розглядають економічний зміст та облік фінансових результатів через їх функціональну складову, а зокрема нагромадження, стимулювання та розподілу. При позитивному значенні фінансових результатів (прибутку) проявляється функція нагромадження, тобто фінансові результати в даному випадку стають основним ресурсом для збільшення власних активів підприємства та сприяють стимулюванню розширеного відтворення. У випадку заохочення управлінських працівників підприємства та підвищення ставки заробітної плати по результатам виробничо-господарської діяльності спостерігається функція стимулювання. А функція розосередження фінансових результатів діяльності розкривається через привласнення та розподілі прибутку між власним капіталом підприємства, його безпосередніми власниками та державою.

Як показує міжнародна практика бухгалтерського обліку в основному розділяється на три головні підходи до трактування змісту фінансових результатів діяльності підприємства згідно яких по-перше – різниця між вартістю чистих активів підприємства протягом звітного періоду становить фінансовий результат. При цьому чисті активи підприємства дорівнюють різниці між загальною вартістю майна підприємства та загальною сумою його заборгованостей і додаткових внесків власників; по-друге – фінансовий результат діяльності підприємства дорівнює різниці між величинами його доходів і витрат діяльності протягом звітного періоду; по-третє – показник фінансового результату визначається шляхом порівняння величини власного капіталу на початок звітного періоду та на кінець звітного періоду.

Враховуючи те, що сільськогосподарська діяльність є складовою операційної діяльності аграрного підприємства, а фінансовий результат сільськогосподарської діяльності є лише частиною загального фінансового результату, можна стверджувати, що для визначення фінансового результату сільськогосподарської діяльності можливо застосувати лише підхід «доходи мінус витрати». Це, в першу чергу, пояснюється тим, що два інші підходи міжнародної практики передбачають визначення чистих активів та власного капіталу, що є

неможливим, оскільки не можна чітко встановити розмір чистих активів або власного капіталу, задіяних в сільськогосподарській виробництві.

Висновки. Отже, висвітлити всю сутність економічного змісту та обліку фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств в одному комплексному визначенні дуже важко. Це пояснюється тим, що кожна точка зору розкриває певний аспект поняття фінансових результатів та заслуговує на увагу. Але можна говорити, що різниця доходів із витратами в певному періоді показує загальноекономічний зміст фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств.

Розкриття економічної сутності та методики визначення фінансових результатів діяльності в українській системі бухгалтерського обліку має певні відмінності від обліку результатів в міжнародній практиці. Але для аграрних підприємств визначення фінансових результатів сільськогосподарської діяльності найбільш доцільно здійснювати за методом порівняння доходів і витрат від такої діяльності у звітному періоді, що забезпечує найвищу достовірність облікових даних про певний показник, який актуальний для будь-якого користувача облікової інформації, а зокрема результатів діяльності підприємства.

Література.

1. Гуцаленко А. В. Поліпшення якості та прогнозованості облікової інформації для забезпечення прибутковості підприємства / А. В. Гуцаленко // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 67–71.
2. Пирець Н.М. Особливості обліку фінансових результатів згідно з національними та міжнародними стандартами / Н.М. Пирець, Я.Б. Панфілова // Економічний простір. – 2012. – № 62. – С. 228 – 234.
3. Пушкар М.С. Фінансовий облік : підручник / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2012. – 628 с.
4. Поливана А. А. Організаційно-методичні основи побудови системи моніторингу фінансових результатів підприємства / А. А. Поливана // Вісник ЖНАЕУ. – 2012. – № 2, т. 2. – С. 349–357.
5. Шигун М. М. Фінансова звітність підприємства: ознаки якості / М. М. Шигун // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 3 (45). – С. 201 – 209.
6. Загальні вимоги до фінансової звітності: національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1: від 7 лютого 2013 р., №73 / Міністерство фінансів України. – Офіц. вид. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

8. Маренич Т.Г. Якісні характеристики фінансової звітності / Т.Г. Маренич // Економіка АПК. – 2011. – №12. – С. 44 – 49.

Стаття присвячена економічному змісту та протиріччя обліку фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств. В ній обґрунтовано та уточнено теоретичні положення щодо обліку фінансових результатів як основного джерела фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств. Також, в статті, висвітлені теоретико-методологічні основи формування та складання фінансової звітності.

[illegible]

Статья посвящена экономическому содержанию и противоречиям учета финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий. В ней обосновано и уточнено теоретические положения по учету финансовых результатов как основного источника финансирования деятельности сельскохозяйственных предприятий. Также, в статье, освещены теоретико-методологические основы формирования и составления финансовой отчетности.

× Ø ò ĩ ò þ ø Финансовые результаты, доходы, расходы, финансовый учет, сельскохозяйственные предприятия.

0DNRGD 6 / 7KHRUHWLFD0 DVSHFWV RI DFF
DJULFXOWXUDO HOWHUSULVHV DFWLYLWI

The article is devoted to economic content and contradiction account the financial performance of agricultural enterprises. It validated and refined theoretical positions on accounting for financial performance as the main source of financing of agricultural enterprises. Also, the article highlights the theoretical and methodological bases of formation and reporting. This would provide information to insiders for making managerial decisions on improvement of results in a specific direction of economic activity.

financial results, revenues, expenses, financial accounting, agricultural enterprises.

Үò ò ú ô êҚасноруцкий О.О., д.е.н., профессор

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРОФОРМУВАНЬ

ÛÍØÄŮ Đ×ÓÚ ÑŮãÒÚß
 âÍŸ×Äİբé×ŌŌ ŪİãÄŮŮŮĐæßÒâŮÄãŮŌŌ àİŮİŌİß
 ÞÄŸéբé×ŮĐŮ ĐŮÞİŮŮİÑÄŮŮŮİŮßŸİİİÞŌŌŮŮ×İ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Від раціонального формування фінансових ресурсів залежить не лише платоспроможність підприємства, а й ефективність усієї його господарської діяльності. Скрутний фінансовий стан більшості сільськогосподарських підприємств вимагає постійного пошуку ефективних джерел фінансового забезпечення, оптимізації їх складу та структури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам забезпеченості та ефективності використання фінансових ресурсів приділяється постійна увага як науковців, так і спеціалістів-практиків. Значний вклад у вирішення фінансових проблем підприємств внесли відомі вітчизняні вчені О.Гудзь [1], М.Дем'яненко [2], О. Красноручський [3], П.Саблук [7], П.Стецюк [8], А.Чупіс [6] та багато інших дослідників. Поряд з тим, питання фінансового забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності підприємств залишаються актуальними.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження складових фінансового забезпечення, проведення моніторингу основних його тенденцій, аналіз способів оцінювання рівня фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізм фінансового забезпечення визначається економістами як сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, формування, ефективного використання та нагромадження фінансових ресурсів, згідно з поточними і стратегічними завданнями економічного розвитку підприємства в умовах конкуренції.

Оцінка фінансового забезпечення здійснюється за допомогою фінансового аналізу, в основі якого лежить аналіз фінансової звітності.

Найбільш широко при фінансовому аналізі використовуються фінансові коефіцієнти. Але система нормативних значень

коефіцієнтів не враховує деяких специфічних особливостей сільськогосподарської галузі.

Так, прийнято вважати, що нормальний рівень коефіцієнта абсолютної ліквідності повинен бути 0,2-0,3, швидкої ліквідності—0,6-0,8, коефіцієнта покриття—1-2. Але розрахунки по окремих сільськогосподарських підприємствах свідчать, що по коефіцієнтах швидкої і абсолютної ліквідності значення навіть і не наближаються до мінімально необхідних. Пояснюється це тим, що за основу розрахунку коефіцієнтів взято нормативну структуру балансу, тому досягти нормального рівня забезпеченості фінансовими ресурсами можна лише за умови наближення структури балансу підприємства до нормативної.

Потім, на рівень забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами впливає не стільки співвідношення між оборотними активами та борговими зобов'язаннями, скільки внутрішня структура оборотних активів балансу.

Структура оборотних активів залежить перш за все від спеціалізації підприємства. Так у підприємств з розвинутою переробкою велика питома вага запасів і мала грошових засобів. У підприємств з розвинутим тваринництвом висока питома вага грошових засобів та значні розміри готової продукції та запасів для продажу. У підприємств з виробництва продукції птахівництва, оборотні активи складаються практично із дебіторської заборгованості, грошових коштів і поточних фінансових інвестицій. Крім того сільськогосподарське виробництво часто доповнюється торговими і посередницькими видами діяльності, що також може впливати на внутрішню структуру оборотних активів.

Баланс є зведенням моментних даних на кінець звітної періоду і через це не відображає адекватно стан коштів підприємства протягом звітної періоду. Особливо це стосується оборотних коштів. На кінець року сільськогосподарське підприємство має лише невеликі запаси продукції, що виробляється, яка була залишена на власні потреби, запаси кормів, можливо інші запаси. Готова продукція вже реалізована, підготовка до посівного сезону ще не почалась. Але це практично менше половини того обсягу, який знаходився у розпорядженні підприємства. З початком посівного сезону йде ріст обсягів обігових коштів. Цей ріст досягає максимальної величини в момент збору врожаю, який як правило, не співпадає зі звітним періодом. Середньорічний показник вартості оборотних засобів у

цьому випадку також не відображає загальної картини. Зменшення ж обсягу оборотних коштів на фоні значної кредиторської заборгованості веде до погіршення показників ліквідності та платоспроможності, а накопичені показники, такі як випуск продукції, при оцінці, наприклад, кредиторської платоспроможності мають незначну вагу. Положення справ погіршується також і відсутністю прибутку.

Таблиця

**Фінансове забезпечення ДП «ДГ «Кутузівка» Інституту
сільського господарства Північного Сходу
Національної академії аграрних наук України» у 2014 році:**

Показник	Рівень показника		
	На початок періоду	На кінець періоду	Зміни
1	2	3	4
1. Структура фінансового потенціалу			
1.1. Власний капітал	33770	36737	2967
1.2. Позиковий капітал	27334	21466	-5868
2. Структура ресурсного потенціалу			
2.1. Необоротні активи (основний капітал)	26575	25281	-1294
2.2. Оборотні активи (оборотний капітал)	34529	32922	-1607
2.2.1. Матеріальні оборотні засоби	30005	27456	-2549
2.2.2. Грошові кошти і розрахунки	4524	5466	942
3. Платоспроможність і фінансова стійкість			
3.1. Коефіцієнт поточної ліквідності	1,26	1,53	0,27
3.2. Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	0,06	0,10	0,05
3.3. Коефіцієнт маневрування власних коштів	0,21	0,31	0,10
3.4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02	0,07	0,05
3.5. Коефіцієнт автономії (незалежності)	0,55	0,63	0,08
4. Якість прибутку та здатність його заробляти			
4.1. Темпи зростання доходу від реалізації продукції, %	112,71		
4.2. Темпи зростання валового прибутку, %	170,41		

Продовж. табл.

1	2	3	4
4.3. Темпи зростання прибутку від операційної діяльності, %	101,31		
4.4. Темпи зростання чистого прибутку, %	128,07		
4.5. Питома вага чистого прибутку у валовому прибутку, %	19,81	14,89	-4,92
5. Прибутковість та оборотність активів (капіталу)			
5.1. Прибутковість активів за прибутком до оподаткування, %	3,91	5,18	1,27
5.2. Прибутковість реалізованої продукції, %	36,24	67,26	31,03
5.3. Коефіцієнт оборотності загальних активів	0,74	0,87	0,12
5.4. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,27	1,53	0,26
5.5. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	28,82	31,05	2,23
5.6. Прибутковість загального капіталу, %	3,91	5,18	1,27
5.7. Прибутковість власного капіталу, %	7,32	8,76	1,44
5.8. Коефіцієнт оборотності загального капіталу	0,74	0,87	0,12
5.9. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,39	1,46	0,07

Джерело – розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Оцінка діяльності підприємства проводиться по статистичній звітності, як правило, за рік, тобто баланс підприємства по кінцю року відображає лише залишки засобів чи коштів.

Для визначення забезпеченості сільськогосподарських підприємств фінансовими ресурсами не можна обмежуватися лише балансовими даними, виходячи із яких розраховуються традиційні коефіцієнти. Забезпеченість сільськогосподарських підприємств фінансовими ресурсами вимагає відповіді на питання: скільки реально коштують оборотні активи, що обліковуються на балансі підприємства, яка їх реальна ліквідність: скільки дебіторської заборгованості дійсно перетвориться у грошові засоби, які можуть бути спрямовані на погашення боргів. І, нарешті, чи вистачить запасів,

які залишилися за вартістю, у матеріально-речовому складі для продовження роботи після погашення боргів [1].

Виходячи із усіх цих обставин вартість фінансових ресурсів повинна бути уточнена із врахуванням конкретної ринкової ситуації. Реальний рівень забезпеченості фінансовими ресурсами у цих умовах може бути значно нижчим або вищим ніж за балансовими даними.

Висновки. Таким чином, проблема оцінки фінансового забезпечення, з одного боку усугубляється недосконалістю обліку, а з другого – відсутністю підходів до реальних явищ формування і руху коштів сільськогосподарського підприємства. Стандартизований підхід до оцінки діяльності сільськогосподарських підприємств неприйнятний в силу специфіки як формування засобів підприємства, так і специфіки виробничого циклу. Необхідний корінний перегляд існуючих методик оцінки виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, особливо тих, що затверджується на рівні нормативних та законодавчих актів.

Показники діяльності підприємства, особливо при оцінці платоспроможності і кредитоспроможності повинні містити в собі інформацію, яка найбільш повно б відображала реальні економічні процеси.

Критичні рівні показників, або їх порогові значення, повинні бути встановлені для кожної групи підприємств, а не бути однаковими для всіх, крім того вони повинні постійно переглядатися.

Дослідження чинників, що впливають на фінансову стійкість, викликає необхідність внутрішнього аналізу запасів і витрат, а уточнення оцінки платоспроможності має здійснюватись за допомогою внутрішнього аналізу стану дебіторської і кредиторської заборгованості.

Література.

- 1.Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: Монографія / О.Є. Гудзь. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 578 с.
- 2.Дем'яненко М.Я. Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку / М.Я.Дем'яненко // Економіка АПК.- 2007. - №5. – С.4-18.
- 3.Красноручський О.О. Підвищення ефективності системи управління сільськогосподарським підприємством // О.О. Красноручський – Вісник ХНАУ.- Серія "Економічні науки".- №4.- Х.:ХНАУ, 2014.- С.51-61.
- 4.Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: Навчальний посібник / Л.А. Лахтіонова.-К.: КНЕУ, 2005. – 365 с.
- 5.Малій О.Г. Фінансово-кредитні відносини в АПК:Монографія / О.Г.Малій.-Харків: ХНТУСГ, 2008.-210с.

8. Стецюк П.А. Стратегія і тактика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: Монографія / П.А. Стецюк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 370с.

фінансове забезпечення, фінансові коефіцієнти, фінансовий аналіз, фінансові ресурси, сільськогосподарські товари виробники.

Проанализированы вопросы финансового обеспечения агроформирований. Выяснено, что методики оценки кредитоспособности сельскохозяйственных производителей ориентированы на оценку традиционных финансовых коэффициентов и не учитывают специфических особенностей сельскохозяйственной отрасли. Определены направления совершенствования оценки финансового положения с учетом особенностей сельскохозяйственной отрасли и специализации предприятия, указано на необходимость уточнения стоимости отдельных статей баланса, изменения пороговых значений финансовых коэффициентов.

× ø ò ĩ ò þ ø ÷ финансовое обеспечение, финансовые коэффициенты, финансовый анализ, финансовые ресурсы, сельскохозяйственные товаропроизводители..

The question of financial security agroformations. It was found that the methodology for assessing the creditworthiness of farmers focused on the evaluation of traditional financial ratios and do not take into account the specific characteristics of the agricultural sector. The ways of improving the assessment of the financial situation, taking into account characteristics of the agricultural sector and specialization of the company, given the need to clarify the value of certain balance sheet items, changes the thresholds of financial ratios.

agricultural producers.

Υò ò ú ô θ *Васильев А.И., д.е.н., профессор*

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЗЕРНОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

ÚÍÚÑÕãÛ Ĩ ×òÚ ÑÛãòÚß
 âĭÝ×Äĭþé×ÕÕ ÚĭãÄÛÚÕÕæßòãÚÄãÚÕÕ àÚãĭõŸ
 þÄøéþé×ÛÐÛ ÐÛþÛŨŨÑŨþÛŨßŸĭĭþÐøòÚ×ĭ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Світовий досвід та багаторічна практика доводять, що маркетинг є одним з визначальних елементів будь-якого суб'єкта комерційної діяльності. Аграрний маркетинг має свою специфіку. Він дещо відмінний від аналогічних систем в інших галузях народного господарства, що зумовлюється, насамперед, специфікою сільськогосподарського виробництва та особливими властивостями його продукції. Тому виявлення особливостей організації маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств є досить актуальним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зарубіжній та вітчизняній економічній літературі досить часто зустрічаються різні погляди щодо маркетингових підходів організації діяльності різних суб'єктів ринку. У більшості рекомендацій по організації маркетингу в агропромисловому виробництві процес впровадження маркетингової діяльності пропонують здійснювати поступово у наступних стадіях:

- запровадження реклами і стимулювання збуту;
- формування такого підходу до організації маркетингової діяльності підприємств, щоб кінцевий споживач був задоволений придбанням продукції;
- постійне оновлення виробництва та підвищення якості виробленої продукції;
- вивчення наявних можливостей та зайняття певної позиції на ринку шляхом проведення сегментації;
- виконання всіх функцій щодо аналізу зернового ринку, попиту та пропозиції на ньому, плануванню і регулюванню роботи підприємства в галузі освоєння ринків збуту продукції.

Метою даної статті є проведення детального аналізу існуючих маркетингових підходів щодо організації діяльності та обґрунтування найбільш раціонального маркетингового підходу для умов зернопродуктового підкомплексу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетинг – це концепція управління бізнесом суб'єкта ринку, що базується на постійному планомірному відстеженні характеристик ринку і продукції з наступним формуванням і корекцією всіх сфер діяльності суб'єкта у відповідності з динамікою цих характеристик, стратегічними цілями діяльності на основі використання існуючого методичного інструментарію управління господарською діяльністю.

Одним з головних підходів щодо організації діяльності названих суб'єктів є маркетинговий підхід. В світовій економічній літературі з маркетингу виділяють три різних підходи до організації маркетингової діяльності підприємств: плановий підхід, мережний підхід і підхід, орієнтований на дію.

Плановий підхід до організації маркетингової діяльності підприємств є найбільш визнаним. Він включає в себе два основних етапи: проведення маркетингових досліджень і формулювання маркетингових планів, які можуть здійснюватися послідовно або паралельно за допомогою формалізованих і складних методів, або за допомогою різноманітних аналітичних інструментів. Однак при паралельному проведенні дослідження на кожному етапі формулювання плану проводяться необхідні маркетингові дослідження. Загальна мета планового підходу до організації маркетингової діяльності підприємств — знайти баланс між внутрішнім середовищем організації і часто несприятливим для неї оточенням, що є зовнішнім стосовно підприємства. Якщо оточення фірми є стабільним, то таке маркетингове планування не є необхідним. З іншого боку, якщо навколишнє середовище занадто несприятливе, то маркетингове планування неможливе. Тому можна зробити висновок, що маркетингове планування при цьому підході здійснюється лише при виконанні нижчезазначених умов і спирається на ряд припущень:

- маркетингові дослідження виконуються відповідно до правил, що регламентують якість досліджень;

- формальне маркетингове планування ставить успіх підприємства в пряму залежність від планування, однак існування даного зв'язку є сумнівним;

- планування складніше здійснювати в невеликих (малих та середніх) по розмірах підприємствах через те, що вони більш орієнтовані на дію, ніж на планування і недостатню увагу приділяють до маркетингових проблем;

- з часом маркетингові плани стають формалізованими.

Відповідно до планового підходу організації маркетингової діяльності підприємств процес маркетингового планування організаційно оформлений і може здійснюватися спеціальним персоналом підприємства, окремим планово-аналітичним підрозділом компанії або зовнішньою організацією, яка спеціалізовано займається маркетинговими дослідженнями. Розробники маркетингових планів додержуються логічної послідовності, яка має декілька етапів: формулювання проблеми, проведення дослідження і збір інформації, аналіз даних, пошук альтернативних рішень, вибір оптимального управлінського рішення.

Існує дуже багато досліджень, присвячених вивченню маркетингового планування, які показують, наскільки в дійсності маркетингове планування і маркетингові дослідження використовуються в діяльності підприємств. Проведене велике дослідження компаній західних країн з погляду їхньої прихильності до планування показало, що багато компаній у незначному ступені схильні до планування. Однак ці дослідження рідко пояснюють, чому компанії не займаються плануванням, що вони використовують замість планування і які причини цієї заміни.

З точки зору планового підходу, продажі знаходяться під впливом анонімних факторів, а з погляду мережного підходу, продажі здійснюються завдяки взаємодії між конкретними продавцями і покупцями. Крім того, якщо при плановому підході маркетинг з'являється як процес планування і реалізації маркетингових програм, ініціатором яких є продавець, то мережний підхід може бути описаний як “керування взаєминами між продавцем і покупцем” [1].

Відповідно до мережного підходу ринок являє собою сукупність конкретних автономних суб'єктів – учасників ринку, що за допомогою взаємодії створюють довгострокові зв'язки зі споживачами. Спільними рисами мережного і планового підходів є те, що вони спираються на визначені припущення, у першу чергу — на створення і розвиток довгострокових відносин, короточасні відносини на ринку у формі разових угод не є предметом розгляду. Довгострокові зв'язки між товаровиробниками, посередниками і споживачами характеризуються наявністю взаємної довіри, що дозволяє знизити операційні витрати і створити основу для спільного використання ресурсів. При використанні мережного підходу організації маркетингової діяльності підприємств, маркетингова стратегія й організація не є результатом

планування — вони створюються в результаті взаємодії (подій і епізодів), що відбувається в контексті довгострокових відносин.

Становлячись частиною однієї маркетингової мережі, учасники ринку конкурують за більш вигідні позиції, які забезпечують доступ до ресурсів і інформації. Слід також зазначити, що такі маркетингові мережі характеризуються відкритим потоком інформації та ідей, які постійно створюють нові можливості. Зовнішня конкуренція полягає в готовності нових підприємств вступити в маркетингову мережу при ослабленні в ній окремих зв'язків. Мережі можуть змінюватись та розширюватись за рахунок того, що учасники ринку використовують існуючі зв'язки для визначення і встановлення довгострокових відносин з новими партнерами. Доступний потік інформації в маркетинговій мережі, можливість визначення нових партнерів і утворення довгострокових відносин з іншими підприємствами найчастіше знімають необхідність формальних досліджень і планування.

Відповідно до підходу, орієнтованого на дію, щодо організації маркетингової діяльності підприємств, планування в таких підприємствах відіграє незначну роль. Замість цього підприємство повинно бути сильним, тобто воно повинно мати високу здатність до дії. У великому підприємстві здатність до дії повинна забезпечуватися стратегічним менеджментом, що, на відміну від стратегічного планування, характеризується рисами:

- постійне відстеження змін внутрішнього і навколишнього середовища;
- розробка окремих сценаріїв подій на близьке майбутнє;
- створення ефективно функціонуючого фінансового й управлінського потенціалів;
- формулювання стратегії щодо оперативної ситуації;
- створення можливостей для реалізації швидкого реагування і здатності до дії.

Що стосується особливостей організації маркетингової діяльності, то слід зазначити, що на ринку зерна на різних рівнях його операторів превалюють різні підходи до побудови їх маркетингу. На наш погляд, на рівні виробників, як перших учасників ринкових відносин, діє мережний підхід через значну дискретність їх кількості. На рівні посередників, що спеціалізуються на здійсненні торговельно-закупівельної діяльності основним підходом є плановий. Крупні зернотрейдери варіюють між підходом, орієнтованим на дію, та

плановим підходом.

Висновки. При плановому підході підприємство одержує інформацію про ринок за допомогою проведення маркетингових досліджень, на основі яких розробляються маркетингові плани, що потім реалізуються. Відповідно до мережного підходу, взаємодія між учасниками ринку приводить до формування мережі взаємовідносин між ними., на зміну формальному плануванню приходить досвід повсякденної діяльності і взаємна адаптація економічних суб'єктів. Згідно з підходом, орієнтованим на дію, здатність до дії замінює маркетингове планування, тобто підприємство шукає, створює і використовує можливості для швидкого подолання несподіваної кризової ситуації і подальшого розвитку. Необхідно також зазначити, що згадані підходи до організації маркетингової діяльності підприємств не є взаємовиключними.

Для підприємств – виробників зерна система організації маркетингової діяльності складатиметься з трьох підсистем. Першою підсистемою є функціональне забезпечення організації маркетингової діяльності, яка є поєднуючою ланкою для двох інших підсистем – маркетингових досліджень ринкового середовища та маркетингових дій підприємства.

Література.

1. Андрущенко Г.О. Основи маркетингу / Г.О. Андрущенко. – К.: Урожай, 1995. – 176 с.
2. Березин И.С. Маркетинг и исследование рынков / И.С. Березин. — М.: «Русская деловая литература», 1999. — 416 с.
3. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент : Підручник / А.В. Войчак. – К. : КНЕУ, 1998. – 268 с.
4. Евдокимова Ф.И. Азбука маркетинга: учеб. пособие / Ф.И. Евдокимова, В.М. Гавва / 3-е изд., перераб. и доп. – Д.: Сталкер, 1998. – 432 с.
5. Завьялов П.С. Формула успеха: маркетинг (сто вопросов – сто ответов о том, как эффективно действовать на внешнем рынке) / П.С. Завьялов, В.Е. Демидов / – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Междунар. отношения, 1991. - 416 с.
6. Карич Д. Підприємницький маркетинг: навч. посібник / Д. Карич / Пер. з рос., наук. ред. і передм. П.І. Гайдучького. – К.: Вища шк., 1994. – 83 с.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Ф. Котлер. – М.: «Бизнес-книга», «ИМА-Крос. Плюс», 1995. – 702 с.
8. Макконел К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Макконел К.Р., Брю С.А. / Пер. с англ. 11 изд. – К.: Хагар-Демос, 1993. – 785 с.

9. McDaniel, Carl. and Gates, Roger. Marketing Research. Burr Ridge, IL: Irwin / McGraw Hill, 2001. – 355 p.

10. Churchill, Gilbert A, Jr. Marketing Research: Methodological Foundations. 7th edition. Ft. Worth, TX: Dryden Press, 1999. – 280 p.

У і н і У д і і у ÷ ò ü ö ü ð ù ï ü ð ù ñ ÷ ù ü ü ø ò ÷ ð à ÷ ý í ú ð

В статті розглянено різні підходи щодо організації маркетингової діяльності підприємств, а також запропоновано основні напрями маркетингового підходу для підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств на ринку зерна. Для підприємств – виробників зерна система організації маркетингової діяльності складатиметься з трьох підсистем. Першою підсистемою є функціональне забезпечення організації маркетингової діяльності, яка поєднує ланки для двох інших підсистем – маркетингових досліджень ринкового середовища та маркетингових дій підприємства.

× ø ù ï ð ø ù ï маркетинг, ринок зерна, плановий підхід, підхід, орієнтований на дію, мережний підхід.

У і н і і і У д і і ö ö í ö ù ÷ ò ü ö ü ð ù ï ü ð ù ñ ÷ ù ü ü ø ò ÷ ð à ÷ ý í ð ù

В статье рассмотрены разные подходы по организации маркетинговой деятельности предприятий, а также предложены основные направления маркетингового подхода для повышения эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий на рынке зерна. Для предприятий - производителей зерна система организации маркетинговой деятельности будет состоять из трех подсистем. Первой подсистемой является функциональное обеспечение организации маркетинговой деятельности, которая является связующим звеном для двух других подсистем - маркетинговых исследований рыночной среды и маркетинговых действий предприятия.

× ø ò ì ò ð ø ù ï маркетинг, рынок зерна, плановый подход, подход, ориентированный на действие, сетевой подход.

ODQG I F J 2UJDQLJ DWLRQ RI PDUNHWLQJ
JHUQRSURG XNWRY VXEFRPSOH[8NUDLQH

The article viewed different approaches to the organization of marketing activities of companies and provides the main directions of marketing approach for improving the efficiency of agricultural enterprises in the grain market. For companies - manufacturers of grain marketing system activity consists of three subsystems. The first subsystem is providing functional organization of marketing activities, which is connecting link for the other two subsystems - market research market environment and marketing activities of the company.

. H I Z R U G V маркетинг, ринок зерна, плановий підхід, підхід, орієнтований на дію, мережний підхід.

Ý ò ò ú ö ö ù ÷ ò ü ö ü ð ù ï ü ð ù ñ ÷ ù ü ü ø ò ÷ ð à ÷ ý í ð ù

Мельников О.Ю., д.е.н., професор

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНО- ІНВЕСТИЦІЙНОГО ВІДТВОРЕННЯ

*Úí×Äþé×Ů Ī þβÍȳăŌÖ İŎ×ØİÑŸăÑòú×Đ Ī ĩþōþßòùß
âĲý×ĂĬþé×ŌŌ ūĲăĀŮŮŰöæðāŮĀăŮŮŌŌ àŮĀİŎÿþŌßòß
þĂøþéþé×ŮĐŮþŮŮŨñıþßİŮĀŮŮßŸİĭþŌøòù×ı*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Україна як держава із значним природно-ресурсним потенціалом для розвитку сільського господарства і аграрно-переробних виробництв потребує формування ефективного й результативного механізму управління агропромисловим виробництвом, здатного забезпечити його сталий розвиток і конкурентоспроможність, головною умовою якої є розширене відтворення на інноваційній основі.

Дослідження показують, що в міжнародній практиці саме держава фінансує передові науково-технічні розробки і найбільші проекти, впровадження яких не під силу приватному бізнесу. Цим держава досягає своїх соціально-економічних цілей: нейтралізує побічні ефекти в економіці, реалізує соціальну політику, стимулює економічний ріст. Вивчення зарубіжного і вітчизняного досвіду свідчить про те, що держава має величезні невикористані резерви інвестиційної підтримки інноваційних процесів, здатних мотивувати інвесторів до фінансування нововведень [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних питань впливу держави на аграрну сферу економіки з метою інноваційно-інвестиційного відтворення значну увагу приділяють у своїх працях В. Гєєць, О. Гусак, О. Жидяк, Н. Левченко, В. Онегіна, В. Россоха, П. Саблук, В. Семиноженко, О. Шпикуляк та інші. Але стан інноваційно-інвестиційного розвитку агропромислового комплексу України залишається на незадовільному рівні, що потребує подальших досліджень для вирішення наявних проблем.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз сучасного стану державної підтримки інноваційно-інвестиційного розвитку в агропромисловому комплексі України та обґрунтування напрямів її удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Звертаючись до сучасного стану державної підтримки інноваційно-інвестиційного розвитку в агропромисловому комплексі, в першу чергу, звертають на себе увагу питання, щодо визначення об'єктів підтримки, встановлення обґрунтованих її обсягів та розробка ефективних механізмів їх застосування.

Надзвичайно важливою є проблема формування інноваційної політики, яка полягає у визначенні об'єктів підтримки інноваційного середовища. Як свідчить практика, часто такі об'єкти перетворюються на «чорні діри», що поглинають ресурси і не здатні до будь-яких якісних стрибків. На сьогоднішній день, якщо говорити про ефективність бюджетної підтримки в економіці України, то за всіма ознаками на сучасному етапі АПК являє собою «чорну діру», про що свідчать статистичні дані.

Держава повинна підтримувати лише ті підприємства, які є прибутковими, здатними забезпечити необхідну для розширеного відтворення додану вартість. Слід погодитись також і з тим, що обов'язковим має бути супровід фінансової підтримки виробництва якісним оновленням знань та практичних навичок товаровиробників. Йдеться про встановлення співвідношення між державною підтримкою на виробництво і людський розвиток на рівні 1:1. Переважна більшість коштів повинна спрямовуватись на якісне оновлення знань та практичних навичок працівників, соціальний розвиток, розвиток сільських територій, створення робочих місць поза сільськогосподарським виробництвом.

На сьогодні Україна намагається сформувати нову політику сприяння аграрному сектору, скориставшись досвідом моделей бюджетного регулювання агросфери в розвинених країнах.

Для високорозвинених країн світу характерним є значно вищий порівняно з Україною обсяг державної підтримки науково-технічної діяльності, яка, безперечно, є гарантом інноваційного прогресу, зокрема в США цей обсяг сягає – 2,5-3 % від ВВП країни [2]. ЄС на засіданні Ради Європи у Барселоні у 2002 р. ухвалила рішення до 2010 р. досягти за даним показником по ЄС рівня 3 % ВВП [3].

Недостатній рівень наукомісткості ВВП України, який дорівнював на початку століття 1,12 %, призвів до від'ємної динаміки інноваційних технологічних перетворень [4]. На розвиток науки останнього часу було витрачено лише від 0,3 % ВВП, що у 10 – 20 разів нижче ніж у високорозвинених країнах світу [5].

Спираючись на досвід інноваційних перетворень країн з розвинутою ринковою економікою, на нашу думку, можна вважати трьохвідсотковий рівень достатнім і таким, що надає можливість або створює умови для саморозвитку економіки України в інноваційному напрямі.

Найважливішою складовою забезпечення розвитку інноваційної діяльності є фінансове регулювання. Застосування ефективних фінансових важелів бюджетного механізму, таких як пільги (податкові, кредитні, інвестиційні та митні), дотації, компенсації при формуванні інвестиційно-інноваційної політики та напрямів державного регулювання процесів оподаткування, фінансування, кредитування та стимулювання суб'єктів інноваційної діяльності є основою фінансового регулювання в сфері інноваційної діяльності.

Бюджетна підтримка одним з основних напрямів має надання субсидій та дотацій безпосередньо товаровиробникам. Підтримка підприємств агропромислового комплексу в Україні через системи субсидування та дотацій визначена Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України». Стаття 13 визначає режим кредитного субсидування, суб'єктів та об'єктів, розмір кредитної субсидії, цільове використання наданих коштів, контроль їх використання за призначенням та інші положення. Відповідно до статті 15 Закону, у плануванні витрат державного бюджету на черговий рік Кабінет Міністрів України передбачає статтю видатків на надання дотацій виробникам продукції тваринництва.

У разі виплати дотацій ставиться мета – відшкодувати витрати, що не покриваються з об'єктивних причин цінами на реалізовану продукцію, а при виплаті компенсацій ставиться інша мета, яка полягає у забезпеченні мінімально достатнього рівня ефективного використання окремих засобів виробництва, здорожчання яких випереджає підвищення цін на сільськогосподарську продукцію.

Дотаційна підтримка є важливим елементом стимулювання розвитку аграрного виробництва. Проте наявна система дотаційних і компенсаційних виплат не створює стимулів для ефективної діяльності підприємств. В даний час на практиці переважає компенсаційно-витратний підхід до розподілу фінансових ресурсів, які надаються аграрній галузі. В результаті господарства, які неефективно використовують ресурси, як правило, одержують великі розміри дотацій і навпаки, що не сприяє економічній зацікавленості товаровиробників у нарощуванні виробництва і зниженні витрат [6].

В Україні проблема бюджетної підтримки сільськогосподарських товаровиробників полягає в тому, що суттєва частина всієї суми дотацій і компенсацій, які виплачуються сільськогосподарським товаровиробникам, безпосередньо не пов'язана з результатами господарської діяльності підприємств, тобто, ніяк не може вплинути на ефективність господарювання. До них відносяться різні види дотацій і компенсації витрат сільськогосподарських підприємств на споживання енергетичних ресурсів, мінеральних добрив, корми тощо. Застосування фіксованих нормативів не враховує поділ підприємств за рівнем витрат ресурсів на виробництво одиниці продукції. Така ситуація часто призводить до того, що за рахунок коштів бюджету нерідко покриваються наднормативні витрати, а то і просто безгосподарність підприємств, що в цілому призводить до зниження зацікавленості в раціональній організації виробництва. Аналогічна ситуація з цінами реалізації продукції.

З викладеного витікає висновок, що існуючі нині підходи щодо надання дотацій та компенсацій не відповідають вимогам сьогодення і не сприяють розвитку сільського господарства, підвищенню ефективності господарювання та не створюють умови для інноваційної якості відтворення в агропромисловому комплексі.

У контексті бюджетної підтримки сільського господарства слід враховувати, що вихідною методологічною основою формування нової системи державної дотаційної підтримки повинно стати гранично ефективне використання бюджетних коштів в умовах їх обмеженості. Слід відмовитись від тих програм, які призводять до неефективного використання бюджетних коштів [7].

За умов використання системи економічної підтримки, заснованої на вартісних критеріях розподілу дотацій і компенсацій, найбільшу фінансову допомогу повинні одержувати ті товаровиробники, які можуть її найефективніше використовувати. Це сприятиме розвитку здорової конкуренції між підприємствами, збільшенню обсягів виробництва продукції і підвищенню її якості, зменшенню витрат виробництва з розрахунку на одиницю вкладень і забезпеченню передумов для зниження споживчих цін.

Дотації і компенсаційні виплати, які надаються державою сільськогосподарським підприємствам в цілому по Україні не дозволяють виділити принципи розподілу ні дотацій, ні компенсацій, ні їх вплив на ефективність виробництва, що, у свою чергу, вступає у

суперечність із задекларованою метою їх надання: стабілізація і підвищення ефективності діяльності сільськогосподарського виробництва; досягнення продовольчої безпеки; підтримка стабільності та незалежності цінової політики між сільським господарством і іншими галузями [8].

Говорячи про державну підтримку, важливо щоб мова йшла не тільки про обсяги державної підтримки, а про ефективність використання бюджетних коштів.

Вважаємо, що при наданні державних дотацій і компенсацій з метою забезпечення сільськогосподарським підприємствам інноваційно-інвестиційного відтворення слід виходити з таких умов:

1. Підприємства, що здійснюють інноваційні впровадження слід дотувати за окремими умовами, які б утворювали додаткові стимули для створення нових інноваційних підприємств.

2. Критеріями дотування мають бути показники продуктивності й ефективності інноваційних підприємств;

3. Результативні показники підвищення продуктивності не повинні бути основою для зменшення дотацій.

Висновки. Система управління інноваціями в агропромисловому комплексі України, що діє сьогодні, більшою мірою володіє ознаками неорганізованої сукупності, що не має системоутворюючого компонента. Найважливішою складовою забезпечення розвитку інноваційної діяльності є фінансове регулювання. Важелями прямого впливу на процес відтворення в аграрній сфері і детермінантами розвитку інноваційного процесу зокрема є забезпечення дотацій та компенсацій у комплексі заходів науково-технічної політики в процесі формування і використання інтелектуальної власності. Проте порядок надання дотацій та компенсацій наразі має суттєвий ряд недоліків, аналіз яких наведено в даній роботі, та представлено напрями їх удосконалення.

Безперечно, в дослідженні розкрито лише окремі елементи системи державної підтримки інноваційно-інвестиційного відтворення, що потребує подальших досліджень в цьому напрямку, розробки та вдосконалення конкретних дієвих механізмів державного регулювання інноваційного розвитку аграрної сфери, зокрема, за теперішнього фінансового стану країни, методів непрямого впливу.

Література.

1. Жидяк О.Р. Державна підтримка інноваційної діяльності підприємств аграрної сфери [Електронний ресурс] / О.Р. Жидяк // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1. – С. 80-83. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2013_1_22.pdf.
2. Александров В. Державна підтримка сфери інноваційної діяльності в Україні: структура інститутів та послуг / В. Александров, В. Гусев // Вісник УАДУ. – 2003. – № 1. – С. 118–127.
3. Семиноженко В.П. Інноваційний розвиток України – відповідь викликам глобалізації / В.П. Семиноженко // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2004: [у 2 ч.]. – Ч. 1. – С. 8–13.
4. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / [за ред. акад. НАН України В.М. Гейця]. – К.: Ін-т економ. прогнозув.; Фенікс, 2003. – 1008 с.
5. Петрова К.Я. Інноваційна складова національної економіки / К.Я. Петрова, Т.Ф. Ларіна // Управління розвитком: зб. наук. ст. № 8: Соціально-економічні проблеми країн з транзитивною економікою: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 14-15 груд. 2007 р. – Х.: ХНЕУ, 2007. – С. 58-59.
6. Зима Ю.П. Особливості державного фінансування сільського господарства розвинених країн / Ю.П. Зима // Агроінком. – № 9–10. – С. 82-85.
7. Статівка Н.В. Продуктивність аграрного сектора економіки України: важелі державного впливу: [монографія] / Н.В. Статівка. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2010. – 324 с.
8. Шишка Р. Б. Охорона права інтелектуальної власності: авторсько-правовий аспект: [монографія] / Б.Р. Шишка. – Х.: Вид-во ХНУВС. – 2002. – 368 с.

Ў í ÷ þ ÷ û Û Ĩ Ý ñ ò ú ÷ û þ ĩ Ñ ò ú ó í í ú í ù
í ð ý ù ù ý ù ù ð þ ø ù ĩ ù ð ù ÷ ù ù ù ø ò ÷ þ ĩ ÷ ð ũ ġ ŵ ò ð ð þ ŷ ð ò ŵ ŵ ŵ ð ù
ĩ ñ ŷ ĩ ŷ ò ú ú

У статті розглянуто сучасний стан та види державної підтримки агропромислового комплексу в контексті інноваційно-інвестиційного відтворення. Проаналізовано механізм впливу держави на забезпечення сприятливого інвестиційно-інноваційного клімату та правове регулювання зазначених питань. Акцентовано увагу на визначенні об'єктів підтримки впровадження інновацій, встановленні обґрунтованих її обсягів. Детально розглядаються такі інструменти державної підтримки як дотації та компенсації, їх сучасний стан та умови їх розвитку. Запропоновані рекомендації для активізації інноваційно-інвестиційного розвитку сільськогосподарського виробництва.

× ø ù ĩ þ ø ũ ð Державна підтримка, інноваційно-інвестиційний процес, розвиток, дотації, управління, ефективність.

сільськогосподарського виробництва, зберігання продукції, її переробки та збуту. Важелем такої інтеграції виступає задоволення кінцевих потреб споживачів та збільшення розміру прибутку, який залишається у розпорядженні його власників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розгляду питання функціонування агропромислових підприємств вченими-аграрниками приділяється незначна увага. Більшість навчальних та наукових робіт містять класифікацію агропромислових формувань та їх коротку характеристику.

Найбільш відомим дослідником інтегрованих формувань та об'єднань в Україні, у т.ч. й агропромислових підприємств, є професор В.Г. Андрушук [3], роботи якого фундаментальні для різних напрямів досліджень даної та інших тематик. Також дослідження змісту дефініції "агропромислове підприємство" містяться у наукових працях Є.М. Білан [4], С.Л. Дусановського [4], Є.П. Качана [9], М.М. Паламарчук [7], О.М. Паламарчук [8], Д.І. Рижмань [5], І.М. Флис [11] та інших. Однак сучасні умови господарювання потребують уточнення змісту даної наукової категорії, що й визначає мету нашого дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Українській радянській енциклопедії автори на макроекономічному рівні розрізняють основний агропромисловий народногосподарський комплекс та агропромисловий територіальний комплекс; на мікроекономічному рівні – агропромислове підприємство. Останнє органічно поєднує у собі виробництво сільськогосподарської продукції і її промислову переробку (радгосп-завод). Таке поєднання сільськогосподарського і переробного виробництва на одному підприємстві створює умови для раціонального використання землі, виробничих фондів і трудових ресурсів, знижує втрати сировини і сприяє підвищенню якості продукції [11].

Найпростішою формою агропромислової кооперації, зазначає Є.П. Качан, є агропромислове підприємство. У ній в одному господарстві поєднуються сільськогосподарське і промислове виробництво, тобто зусилля раніше відокремлених, але взаємопов'язаних галузей для підвищення ефективності виробництва [9].

За В.Г. Андрушком, агропромислові підприємства – це юридичні особи, в яких поєднується виробництво сільськогосподарської продукції з її промисловою переробкою,

добробою і зберіганням. Як правило, агропромислові підприємства – це великі глибокоспеціалізовані господарські формування із значними площами багаторічних насаджень (або овочевих культур) та відносно потужними переробними виробництвами [3, С. 569]. Ми погоджуємося з думкою автора, але додамо, що такі підприємства займаються й іншими видами діяльності (наприклад, зернопродуктовий, олієжировий).

В іншому дослідженні [1] зазначається, що агропромислове підприємство – це, насамперед, спеціалізоване підприємство, що об'єднує виробництво, промислову переробку та зберігання сільськогосподарської продукції. Але не кожне господарство, яке має у своєму складі підрозділ з переробки та зберігання продукції, можна віднести до даного типу. Для цього вона повинна мати в штаті постійних працівників, зайнятих переробкою, пакуванням та зберіганням сільськогосподарської продукції, і переробляти не менше 25% продукції однієї з галузей, на якій господарство спеціалізується.

В роботі [2] агропромислове підприємство розглядається як організація, що об'єднує відразу кілька економічних галузей. Об'єднуючою ознакою для кожної з них є орієнтованість на виробництво або переробку сільськогосподарської сировини і отримання нової номенклатурної одиниці продукції.

Агропромислове підприємство – це виробничий тип (вид) агропромислової інтеграції, який відзначається наявністю у структурі виробництва окремо взятого підприємства аграрної, переробної і торговельної ланки певного продуктового спрямування (за характером кінцевої продукції) [6].

На думку М.М. Паламарчук і О.М. Паламарчук "агропромислове підприємство (по суті, агропромисловий комбінат) – це органічне поєднання виробництва сільськогосподарської продукції та її промислової переробки (наприклад, виноград, овочі, фрукти)" [7, С. 234].

В іншому виданні [8] наводять таке визначення: "агропромислове підприємство, що об'єднує в одному населеному пункті промислову переробку одного або кількох видів сільськогосподарської сировини, виробленої окремим або кількома типами сільськогосподарських підприємств прилягаючої сировинної зони". Автори звертають увагу на можливість у разі нестачі власної сировинної бази збільшити завантаження наявних виробничих

потужностей за рахунок закупівлі сировини у сторонніх аграрних підприємств.

В деяких літературних джерелах дефініція "агропромислове підприємство" ототожнюється з поняттями "агрозавод" [1], "агрокомбінат" [7], "агрофірма" [4; 5], "виробничо-переробний комплекс" [12].

В роботі [1] зазначено, що агропромислові підприємства часто називають агрозаводами. В економічній літературі та Інтернет-джерелах економічна категорія агрозавод або аграрний завод відсутня. Між поняттям підприємство і завод є відмінність. Завод займається виключно виробничими процесами, а підприємство може також надавати послуги, виконувати роботи. Відповідно функції агропромислового підприємства є ширшими за функції агрозаводу.

Дослідження проведені Д.І. Рижмань дали можливість зробити висновок, що агропромислові підприємства та агрофірми характеризуються поєднанням виробництва сільськогосподарської продукції і промислових виробництв по переробці, доробці та зберіганню сільськогосподарської продукції. При цьому сума реалізації переробленої продукції разом із товарною продукцією сировинних галузей займає основне або одне з основних місць у структурі товарної продукції. Особливістю агрофірм порівняно з агропромисловими підприємствами є те, що в структурі перших наявні, крім усього, ще й торговельні підприємства, служби маркетингу та інші елементи ринкової інфраструктури [5, С. 259]. Дані висновки підтверджуються дослідженнями В.Г. Андрійчука, на думку якого загальною тенденцією розвитку господарських агропромислових формувань на сучасному етапі є створення ними нових і розширення існуючих ланок ринкової інфраструктури, зокрема служб маркетингу, власної торговельної мережі. З цієї причини агропромислові підприємства набувають статусу агрофірм [3, С. 572]. Таким чином, між поняттями "агрофірма" і "агропромислове підприємство" стираються межі, а це означає, що вони стають синонімами.

Як показали дослідження С.А. Дусановського і Є.М. Білан агрофірма – це агропромислове підприємство, створене на базі сільськогосподарського підприємства, за наявності в ньому переробної ланки, а також потужностей зі зберігання і реалізації готової продукції. Вищим органом управління агрофірмою є рада, до складу якої входять керівники структурних підрозділів. Економічні взаємовідносини підприємств і організацій агрофірми будуються на основі їхньої

рівноправної участі у розподілі отриманих результатів [4, С. 155]. На думку авторів агрофірма і є агропромисловим підприємством, інакше кажучи між ними не має відмінних рис. Однак, В.Г. Андрійчук зазначає, що в агропромисловому підприємстві аграрне і промислове виробництва організаційно функціонують тут лише у формі внутрішньогосподарських підрозділів, що не мають юридичної самостійності [3, С. 569]. У багатьох випадках агрофірми створюються на базі кількох аграрних і промислових переробних підприємств... За принципами організації даний вид агрофірм являє собою агропромислове об'єднання, засновники якого зберігають право юридичної особи і свободу входження або виходу з нього [3, С. 571]. Таким чином, авторам доцільно було б відмітити непритаманні риси агропромислових підприємств, порівняно з агрофірмами.

М.М. Паламарчук і О.М. Паламарчук [7] отождествлюють наукові категорії "агропромислове підприємство" і "агропромисловий комбінат". Однак між ними є принципова різниця. А.М. Стельмащук вважає, що за своїми функціями агрокомбінати займають проміжне становище між корпораціями і концернами. До їх складу входять з правами юридичної особи сільськогосподарські підприємства і підприємства харчової та переробної промисловості, агросервісні і торговельні підприємства. Кожний агрокомбінат створює свій фінансово-розрахунковий центр, який здійснює взаєморозрахунки між підприємствами, провадить ефективну кредитну політику. Агрокомбінату делеговані (в обумовлених договором межах) функції здійснення єдиної технічної політики, матеріально-технічного постачання, реалізації продукції і деякі інші [10]. Необхідно відзначити, що за своїми функціями вони збігаються з агрофірмами як видом агропромислового об'єднання.

У своїй публікації І.М. Флис вводить поняття "виробничо-переробний комплекс". Виробничо-переробний комплекс – це агропромислове підприємство, яке створюється для вирощування сільськогосподарської сировини і переробки значної частини її видів в товарну продукцію [12, С. 68]. Виробничо-переробний комплекс по суті це виробництво й переробка окремих видів продукції, що виробляється на підприємстві, їх зберігання та реалізація. Тому ми погоджуємося з наведеним трактуванням, оскільки воно повністю збігається з змістом поняття "агропромислове підприємство".

Висновки. Проведені дослідження показали, що в сучасних літературних джерелах багато наведених наукових категорій є

тотожними між собою, і в той же час, мають відмінні характерні риси. Так, агропромислове підприємство містить майже однаковий технологічний ланцюг як інші види наведених нами підприємств: виробництво - переробка - зберігання - реалізація. За своїм функціональним навантаженням досліджувана наукова категорія повністю збігається з іншою – "виробничо-переробний комплекс".

Агрозавод та агропромислове підприємство мають багато спільних характеристик, оскільки вони поєднують виробництво з переробкою сільськогосподарської сировини. Однак останнє, окрім зазначених функцій може надавати послуги та виконувати роботи на замовлення.

Як відособлений господарюючий суб'єкт – агрофірма, яка включає перераховані стадії технологічного процесу за змістом сходиться з поняттям "агропромислове підприємство". Як вид агропромислового об'єднання – агрофірма і агрокомбінат, – на відміну від агропромислового підприємства, інтегрують інших юридично самостійних учасників ринку в єдиний технологічний процес.

Наведемо авторське бачення дефініції "агропромислове підприємство". Агропромислове підприємство – це вертикально-інтегрований суб'єкт господарювання, який поєднує виробництво сільськогосподарської продукції з її промисловою переробкою, зберіганням та реалізацією, а також може надавати послуги та виконувати роботи. Даний вид підприємств може бути інтегрованим в більш потужні агропромислові об'єднання, зокрема агрохолдинги, асоціації, кластери тощо.

Література.

1. Агропромышленная интеграция [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://konspekts.ru/ekonomika-2/ekonomika-apk/agropromyshlen-paya-integraciya/>.
2. Агропромышленная организация [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ekschoz.com/i/141>.
3. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : Підручник / В.Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероблене. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
4. Дусановський С.Л. Економічні основи розвитку АПК в ринкових умовах : Монографія / С.Л. Дусановський, Є.М. Білан. – Тернопіль "Збруч", 2003. – 183 с.
5. Економіка підприємства : Навч. посіб. / Д.І. Рижмань, І.М. Криворучко, Г.Я. Віннічук, М.Т. Пилявець; за ред. Д.І. Рижмань. – Вінниця, 2010. – 581 с.

12. Флис І.М. Науково-практичні аспекти управління проектами виробничо-переробних комплексів / І.М. Флис // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2010. – № 2. – С. 68-74.

В статье рассматривается дефиниция "агропромышленное предприятие" как научная категория. Приведены толкования категории "агропромышленное предприятие" ведущими учеными-аграриями. В экономической литературе наряду с дефиницией "агропромышленное предприятие" используют также и другие, в частности: "агрозавод", "агрокомбинат", "агробфирма", "производственно-перерабатывающий комплекс". На основе обобщения научных взглядов и собственного авторского видения, приведены общие и отличительные характерные черты дефиниции "агропромышленное предприятие",

агрофирма – промышленное предприятие, агрозавод, агрокомбинат, агрофирма, производственно-перерабатывающий комплекс

The article considered the definition of "Agricultural Enterprise" as a scientific category. Powered the interpretation of the category "Agricultural Enterprise" leading scientists agrarian. The economic literature along with the definition "Agricultural Enterprise" is also used, and others, such as "agrofarm", "Agricultural Complex", "agricultural firm", "production and processing complex". Based on the synthesis of scientific views and original vision are common and different features of the definition of "Agricultural Enterprise", which is identified with the concepts of "agrofarm", "Agricultural Complex", "agricultural firm", "production and processing complex". Powered author's understanding of agro-industrial enterprises as a scientific category.

Ý ò ò ú ô ê Рудюнов О.В., д.е.н., профессор

Ὁ βύθιοι ἡ ἀίγαι πέρεσσό υἱάαυυοῦ βόαυάαυοῦ
 ἀυαῖοὺς βόβας πάπας οὐβὺν ὑνίγας βίί
 ἀυοὺ ὑβὺν ἰβόσσοῦ χί

252

Загальновідомо, що воно завдало декілька нищівних ударів по національній економіці України. Одним з найбільш болючих ударів є інтенсивне руйнування гумусу в ґрунтах, обумовлене скороченням доз внесення органічних добрив до недопустимо малих розмірів. Все сказане вище вимагатиме об'єднання заходів щодо формального планування перебудови виробничої структури організацій аграрного профілю із заходами щодо формального планування раціонального співвідношення між тваринництвом і рослинництвом, яке забезпечувало би бездефіцитний баланс гумусу в ґрунті.

Оскільки перебудова виробничої структури організацій аграрного профілю є одним з напрямків ринково-підприємницької трансформації, то сутнісно—змістовно характеристика цього процесу містить два основних завдання:

- 1) переведення внутрішньогосподарського обміну діяльністю на ринкову форму тобто на форму купівлі-продажу ,
- 2) переведення внутрішньогосподарських економічних відносин на відносини внутрішньогосподарського підприємництва—інтрапренерства.

Отже маємо перші дві проблеми:

— проблему формування повнокомплектного внутрішньогосподарського ринку обміну діяльністю.

— проблему формування суб'єктів групового (або колективного) та індивідуального підприємництва (інтрапренерства).

Важливою особливістю цих проблем є і завжди залишатиметься неможливість їх врегулювання без попереднього врегулювання цілого ряду проблем зовнішнього середовища 1-го рівня – рівня сільської агломерації на яку базується організація аграрного профілю. Найбільш критичним з них є наступні:

— проблема стратегічної сегментації внутрішнього середовища сільської агломерації, результатом якої має бути формування стратегічних зон господарювання (СЗГ) стратегічних господарських центрів (СЦГ), стратегічних господарських підрозділів, (СПП) та центрів прибутку (ЦП);

— проблема формування локальних горизонтально інтегрованих виробничих об'єднань;

— проблема формування локального ринку обміну діяльністю між організаціями-учасниками локальних горизонтально-інтегрованих виробничих об'єднань.

Роль підґрунтя згаданих проблем в Україні має відіграти процес відродження тваринництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Проблеми оптимізації виробничої структури організацій аграрного сектора не були позбавлені уваги вітчизняних вчених економістів. До їх числа таких джерел можна віднести публікації Амбросова В.Я. [7], Мазнева Г.Є. [1], Саблука П.Т.[4], Лукінова І.І., Онищенко А.І. [8], Зубця М.В. [4], Ярошенко Ф.О [6], Турченка М.М. [5] та інших.

Але в публікаціях згаданих дослідників переважає цільовий аспект «що треба робити» : це було їх сильною стороною. В той же час практичний аспект «як це робити» був ще тоді в цих публікаціях представлений явно недостатньо. До останнього часу інакше і не могло бути, коли визнання того, що кожна організація аграрного профілю є відкритою системою тільки-тільки почало проростати в Україні. Ще і в даний час багато хто з причетних до процесу ринково-підприємницької трансформації аграрної сфери України розглядає зовнішнє середовище організацій аграрного профілю як щось цілісне, несегментоване, відгороджене від них перегородкою, функцію якої виконують міжгосподарські межі їх землеволодінь.

Цілі статті полягають у розвитку наукових засад та удосконалення практичних алгоритму проектування раціональної внутрішньорайонної системи спеціалізації та концентрації тваринництва як важливої частини оптимізації виробничої структури.

Викладення основного матеріалу. Прикладом вибору раціонального алгоритму проектування раціональної внутрішньорайонної системи спеціалізації та концентрації тваринництва може послугувати Дергачівський район Харківської області. Проект розробляється на кафедрі організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П.Василенка.

Першим кроком на шляху проектування раціональної внутрішньорайонної системи спеціалізації та концентрації тваринництва завжди має бути SWOT-аналіз існуючого адміністративно-територіального устрою району який є об'єктом досліджень. У табл. 1 міститься інформація про основні параметри існуючого адміністративно-територіального устрою приміського Дергачівського району Харківської області. Як видно з цієї таблиці, вимогам Європейської Хартії місцевого самоврядування згідно з якими в умовах Лівобережного Лісостепу площа ріллі в самодостатній

сільській агломерації має бути не меншою 5 тисяч гектар, відповідають лише дві – Козачо-Лопанська селищна міського типу (5846,0 га) та Дергачівська міська (5602 га).

Ознайомлення з науковими виданнями, присвяченими проблемам удосконалення, адміністративно-територіального устрою району дозволяє рекомендувати до впровадження у Дергачівському районі наступну систему адміністративно-територіальних одиниць, адаптованих до вимог Європейської Хартії місцевого самоврядування та основоположних надбань стратегічного менеджменту, перш за все концепції стратегічної сегментації і формування стратегічних зон господарювання (СЗГ).

Таблиця 1

Основні параметри існуючого адміністративно-територіального устрою приміського Дергачівського району Харківської області

Індекси сільськ. аглом-й	Найменування сільських агломерацій	Типи сільських агломерацій	Чисельність населення, чол.	Площа ріллі, га
1	Козачо-Лопанська	селищна міського типу	7014	5846,0
2	Прудянська	селищна сільського типу	3108	1276,6
3	Проходівська	селищна сільського типу	1446	3940,0
4	Токарівська	селищна сільського типу	2068	3516,6
5	Слатинська	селищна міського типу	6807	4211,5
6	Безруківська	селищна сільського типу	2686	723,7
7	Русько-Лозівська	селищна сільського типу	5295	4087,0
8	Черкасько-Лозівська	селищна сільського типу	5107	3167,7
9	Дергачівська	міська	20200	5602,0
10	Мало-Данилівська	селищна міського типу	7989	648
11	Солоницівська	селищна міського типу	16256	905,0
12	Полівська	селищна міського типу	2755	789,0
13	Вільшанська	селищна міського типу	7270	3197,0
14	Пересічанська	селищна міського типу	8913	2594,0
15	Протопопівська	селищна сільського типу	1024	966,0
Разом по району			69514	54772,1

Після окреслення контурів перспективної системи СЗГ потрібно визначити спеціалізацію кожної з них. Таке визначення є основним завданням **другого кроку** проектних пророблень. Його треба починати з формування відповіді на питання про те які види сільськогосподарських тварин, продукція яких має реалізуватися за

межі району, треба утримувати в його межах. В даному випадку такими видами є велика рогата худоба та кури, в тому числі такі статеві-вікові групи як корови і кури-несучки, що продукують молоко та дієтичні яйця. Саме це є звичайним для СЗГ, розташованих в пригородних зонах. Виробництво ж всіх інших видів тваринницької продукції в таких СЗГ є або необов'язковим в умовах пригородних зон, або ж орієнтоване на споживання в межах даного адміністративного району, як наприклад виробництво живої маси свиней.

Отже в умовах Дергачівського району мова може йти:

— про велику рогату худобу, головним продуктом якої у пригородній зоні є молоко;

— про поголів'я курей-несучок;

— про поголів'я свиней, достатнього для задоволення потреб населення кожної даної СЗГ у свинині.

Недоцільність утримання у пригородних зонах інших видів та статеві-вікових груп сільськогосподарських тварин є цілком очевидною. Необхідність впровадження такої структури поголів'я великої рогатої худоби за якої питома вага корів має бути найвищою.

Третім кроком на шляху проектування раціональної внутрішньорайонної системи спеціалізації та концентрації тваринництва має бути визначення потреби кожної з виділених перспективних СЗГ у поголів'ї сільськогосподарських тварин виходячи з нормативів:

— в умовах коли мікробіологічні технології переробки гною не впроваджені 0,7 – 0,9 умовних голів на один га ріллі;

— в умовах коли згадані технології будуть впроваджені – 0,6-0,65 умовних голів на один га ріллі.

Четвертий крок у процесі проектування раціональної внутрішньорайонної системи спеціалізації та концентрації тваринництва зводиться до перерахунку потреби окремих СЗГ у поголів'ї сільськогосподарських тварин в умовних розрахунках. Ця інформація має послугувати вихідним пунктом визначення можливих варіантів структури внутрішньорайонної системи спеціалізації та концентрації тваринництва. Проектування такого розподілу є основним завданням наступного **п'ятого кроку** у ході проектування раціональної внутрішньорайонної системи спеціалізації та концентрації тваринництва. Результати саме таких проектних пророблень представлені у табл. 2.

Таблиця 2

Інформація про структуру внутрішньорайонної системи спеціалізації тваринництва Дергачівського району

Індекси СЗГ	Найменування перспективних СЗГ	Площа ріллі в СЗГ, га	Чисельність окремих статевих-вікових груп		
			ВРХ разом	в тому числі	
				корови	рем. м-к
I	Козачо-Лопансько-Прудянська	7022,0	3511	3511	-
II	Гокарівсько-Проходівська	7456,0	3728	3728	-
III	Слатинсько-Безруківська	4935,2	2468	2468	-
IV	Дергачівська міська	144409,0	7205	2355	4850
Разом по молочному підкомплексу		47222,6	16912	12062	4850
V	Вільшансько-Пересічанська	7546,0	Стратегічний птахівничий технологічний модуль яєчного напрямку (СПТМ) потужністю 550 тис. курей-несучок. Для задоволення технологічних потреб у молокопродуктах, у його складі має бути допоміжна молочна ферма на 400 корів.		

Шостий крок проектних пророблень щодо проектування раціональної структури внутрішньорайонної системи спеціалізації та концентрації тваринництва передбачав визначення доцільності збереження в межах Дергачівського району стратегічного птахівничого технологічного модуля яєчного напрямку та його основних параметрів.

Доцільність його збереження у внутрішньому середовищі Дергачівського району не викликає жодного сумніву, адже аналогічні птахівничі об'єкти у світовій практиці завжди є обов'язковими компонентами будь-якої приміської зони. Там вони відіграють роль системостворюючих ядер СЗГ, спеціалізованих на виробництві продукції птахівництва, перш за все товарного дієтичного яйця та

супутнього виду продукції птахівництва, яким є м'ясо вибракуваної птиці.

Здійснення попередніх кроків у проектних проробленнях щодо побудови раціональної внутрішньорайонної системи спеціалізації та концентрації тваринництва відкриває дорогу до здійснення **сьомого, завершального кроку** на шляху опрацювання програм його відродження. Одним із завдань згаданих програм завжди має бути проектування оптимальної для даних умов організаційної структури внутрішнього середовища кожної із п'яти перспективних СЗГ Дергачівського району.

Висновки.

1. Сучасна виробнича структура не здатна виконувати покладені на неї функції і підлягає оптимізації.

2. Оптимізація виробничої структури організацій аграрного профілю є важливим напрямком їх організаційно – економічної реструктуризації і врегулювання соціально – економічних проблем села.

3. Важливим завданням оптимізації виробничої структури є встановлення раціональної внутрішньорайонної системи спеціалізації та концентрації тваринництва.

Література.

1. Мазнев Г.Є. Методологічні засади створення та ефективного функціонування інноваційних технологічних кластерів / Г.Є. Мазнев // Економіка АПК. – 2015. - №1. – С.70-77.

2. Управление организацией / [Поршнев З.П., Румянцева Н.А., Соломатина А.Н. и др.]; под ред. З.П. Поршнева. – [2-е изд. перераб и доп.] -. М.: ИНФРА. 2002 – 669 с.

3. Аграрна реформа в Україні / П.І. Гайдучкий, П.Т. Саблук, О.Ю. Лупенко та ін.; За ред. П.І. Гайдучького. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005, - 424 с.

4. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / Присяжнюк М.В., Зубець М.В., Саблук П.Т. та ін.; за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К.: ННЦІАЕ, 2011, - 1008 с.

5. Турченко М.М. Стратегічна організаційно – економічна реструктуризація організацій аграрного сектора: [Монографія] / М.М. Турченко – Харків.: ТОВ «ЕДЕНА», – 2006. – 537с.

6. Ярошенко Ф.О. Птахівництво України: стан, проблеми і перспективи розвитку: [Монографія]./ Ф.О. Ярошенко – К.: Вид-во “Аграрна наука”, 2004. – 502 с.

8. Турченко М.М. Формування організацій спеціалізованих на репродукції перевірених ремонтних корів як важливий напрямок ринкової трансформації економіки / М.М. Турченко // Вісник Харк. нац. тех. ун-ту сільськогосподарства: Економічні науки. Вип. 149. – Харків: ХНТУСГ, 2014. – С. 56-62.

Òpýýàràǎyí Òyùò÷y ríúú yí àúíø úú íú yý ú ày
 bõpýðùð pùð íø òí yí ÷àú òúýýí yríýðúúð yíí
 òýíú àúýðù òí íðýàíúð à pýý ÷y ýð

В статті йдеться про досвід опрацювання алгоритму процесу проектування раціональної внутрішньорайонної системи спеціалізації та концентрації тваринництва головної складової оптимізації виробничої структури стратегічних зон господарювання (СЗГ). А оскільки перебудова виробничої структури є одним з напрямків ринково-підприємницької трансформації, то сутісно-змістовна характеристика цього процесу відображає основні завдання.

× Ø ù ĩ р Ø ù ĩ *робоча структура, спеціалізація, концентрація, оптимізиція*

Òp̃ỹỹũr̃ā̃l̃ỹī Ûỹũð÷ỹðỹūīr̃íũðð ỹī ðāúíø úũð íú ỹỹð
 p̃ðp̃ỹðp̃ũð ðíøððí ðð ð ÷ũú ðúỹỹī ðð óðíũỹúũr̃ūñp̃ỹīī
 ỹīúí ũũỹðũððí ðð úỹũððíũñp̃ỹīðúúũð p̃ỹỹ ÷ỹ ỹ

В статье идет речь об опыте разработки алгоритма процесса проектирования рациональной внутрирайонной системы специализации и концентрации животноводства как главной составляющей оптимизации производственной структуры стратегически-зон хозяйствования (СЗХ). А поскольку оптимизация производственной структуры является одним из направлений рыночно-предпринимательской трансформации, то существенно-содержательные характеристики этого процесса отражают основные задачи.

производственная структура, специализация, концентрация, оптимизация

2VWURYHUNKVLJQLQJ D UDWLRQSDOFVWVWJHFW
DQG FRQFHQWUDWLRQ RI OMVWVWJHFWN FSWDQLJL
SURGXFWLRO VWUXFWXUH

The article deals with the experience of the development of the algorithm design process of a rational system of intra-specialization and concentration of livestock as the main component of the optimization of the production structure of strategic management zones (SMZ). And since the optimization of production structure is one of the areas of market-business transformation, essentially-substantial characteristics of this process reflect the main tasks.

production structure, specialization concentration, optimization

Ý ò ò ú ô õ ü ŷ Ź þ ŭ ĩ Ũ ě ñ ò ú ü ý ů ò þ ů ý

МЕХАНІЗМ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ У КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН

ÜØÚΒÚÄ×ÜŴí á × ò ú ÑÜāòÜŒÖΒÜÜÖÝΡέ×ÖÖ
ÚíāĀÜÜÍØéÜÖÖ ÍÐÝŒŒŒŒāÜÜÖÖ àÚĀİÖÝΡÖΒÖΒ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Низький рівень інноваційно-інвестиційної активності сільських населених пунктів та суміжних секторів економіки, фізичне та моральне старіння інфраструктури, втрати ресурсного та людського потенціалу визначаються як специфічними природно-кліматичними умовами виробництва, так і менталітетом сільського населення. Посилення соціальної напруженості залишає потенціал сектору нереалізованим. Продовження спаду виробництва, зменшення частки банківського кредитування та державних капіталовкладень у ВВП, зниження обсягів податкових надходжень, накопичення внутрішнього та зовнішнього боргу, збільшення обсягів неплатежів, рівня тіньової економіки, приховане безробіття, неможливість держави виконувати свої зобов'язання щодо соціального захисту громадян, відсутність ефективних процедур захисту прав власника, слабка дисципліна виконання законодавчих актів спонукають до пошуку виходу з наявної ситуації. Недостатній рівень фінансування формує традиційно складні умови розбудови об'єктів інфраструктури села і супроводжується скороченням їх кількості. Недостатньо вирішеними залишаються питання надання послуг у сфері охорони здоров'я, освіти, культури та дозвілля.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній економічній науці питанням вирішення соціально-економічних проблем розвитку сільських територій, формуванню нових умов господарювання й відродженню окремих сфер та галузей агропромислового сектору присвячені роботи В.Г. Андрійчука, О.М. Бородіної, В.А. Валентинова, Т.О. Зінчук, М.В. Зубця, Н.О. Куровської, Н.М. Куцмус, М.М. Лук'янової, А.С. Малиновського, В.М. Микитюка, Н.М. Міщенко, О.М. Могильного, М.К. Орлатого, О.А. Попової, І.В. Прокопи, О.В. Риковської, В.П. Рябоконя, П.Т. Саблука, О.В. Скидана, О.М. Шпичака, В.В. Юрчишина,

В.Д. Ярового, О.М. Яценко та інших. Проблеми інвестиційного розвитку агропромислового сектору, в контексті формування стійких тенденцій до зростання економічного добробуту в галузі аналізують у своїх працях І.О. Бланк, П.І. Гайдучкий, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська, Г.В. Козаченко, О.В. Кристальний, Т.В. Майорова, М.Й. Малік, А.С. Музиченко, В.С. Уланчук, В.Г. Федоренко, А.В. Череп та інші. Враховуючи недостатню теоретичну розробку інноваційно-фінансової складової сільського розвитку та відсутність організаційно-економічних умов формування сільських територій на засадах соціально-екологічного та економічного їх відродження та синергетичного розвитку, обрано тему дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення пріоритетних напрямів та механізмів активізації процесів сільського розвитку через фінансово-інноваційні підходи в управлінні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вибір інноватора-інвестора є складним питанням вибору з множини альтернатив, що передбачають врахування можливостей майбутнього власника щодо спроможності в достатній мірі фінансувати процеси оновлення вітчизняної суспільно-економічної сфери за умови збереження та відновлення навколишнього середовища [1, 2, 3, 4]. Такий вибір, як правило, ґрунтується на окресленні та аналізі об'єктів та умов інноваційно-інвестиційної діяльності, які обумовили потребу формалізації ефективної множини рішень. Остання передбачає забезпечення максимізації очікуваної доходності за визначеного рівня ризику або мінімізації ризиків за прийнятного рівня доходності. Вирішальним за таких умов є врахування систематичного (ринкового) та несистематичного (власного) ризику господарської операції, пов'язаної з інноваційно-інвестиційною діяльністю, що складають

загальний ризик інвестування (r_p):
$$r_p = \sum_{i=1}^N x_i r_i$$
, де x_i – частка

загального капіталу інвестора, вкладеного в i -тий об'єкт інновацій; r_i – ризикованість i -тої інновації.

Враховуючи викладене, можна стверджувати, що підвищення диверсифікації об'єктів інноваційно-інвестиційної діяльності спроможне сприяти зниженню загального рівня ризику, що і спостерігається останнім часом в аграрному секторі. Скорочення власного ризику окремих видів інноваційно-інвестиційної діяльності супроводжується наявністю порівняно однакового за розміром

ринкового ризику. В цей час диверсифікація сільськогосподарського виробництва та суміжних процесів призводить до усереднення інвестиційно-інноваційного ринкового ризику (високий ступінь диверсифікації дій суб'єкта-інноватора спричиняє зниження власного ризику окремих операцій внаслідок врахування припущення про те, що відсутня кореляція між окремими відхиленнями у доходності інноваційних процесів, а очікувана зміна в доходах на одні операції практично виявляється компенсованою позитивною/негативною зміною на інші). За результатами проведеного анкетного опитування мешканців сільських територій та представників підприємницьких структур Північно-Західного Полісся України об'єктами інноваційного інвестування в аграрному секторі є нові розробки (35%), механізація технологічних процесів (36%) та освоєння нового виробництва (29%). Джерелами фінансування інновацій виступають кошти державного та місцевих бюджетів (10%), а також внески учасників підприємницьких структур (90%) [6]. Вибуховий характер сільського розвитку засвідчив процес вивільнення бізнесу й всієї підприємницької активності від державного регулювання.

Фактори структурної перебудови економіки сприяли активізації власних капіталовкладень переважної частини населення і зростанню обсягів впроваджуваних інновацій, що формує нові умови економічного, нормативно-правового, інформаційного та організаційного характеру [5]. Багатофункціональність розвитку сільської території є запорукою забезпечення внутрішнього попиту, зайнятості сільського населення, ефективності міжнародних обмінів, підвищення продуктивності праці, національної продовольчої та економічної безпеки, що, на відміну від монофункціональності не обмежує можливості акумуляції інвестиційних ресурсів у сільській економіці. Необхідність ефективного управління водними, повітряними, земельними та іншими ресурсами як результат багатофункціонального розвитку територій полегшує тиск на сільське господарство, сприяє модернізації й поліпшенню умов праці на інноваційній основі. Це забезпечує запровадження енергозберігаючого органічного безвідходного виробництва і біотехнологій, сприяючи підвищенню рівня та якості життя сільського населення.

Глобалізація світової соціально-економічної системи висуває вимоги щодо принципово інших підходів до розвитку територіальних об'єднань. Виникає системна потреба винайдення конструктивних

механізмів удосконалення процесу державно-приватного партнерства на всіх рівнях управління як за галузево-територіальним підходом, так й в контексті соціально-екологічних перетворень національної та світової економіки у напрямі формування господарського механізму агропромислового сектору й територій з сільським способом життя як інструмент їх системного соціально-економічного розвитку, а також обґрунтування рушійних сил таких систем. Адже, як вважають провідні дослідники, суттєвою перешкодою до стійкого економічного розвитку агропромислового виробництва в Україні є недостатня інтеграція між виробниками сільськогосподарської сировини, переробними підприємствами та науковими установами [7]. Забезпечення функціонування таких структур можливе завдяки діяльності кластерів, в тому числі із залученням активної частини населення країни. Синергетичний ефект об'єднання зусиль динамічних державно-приватних структур забезпечується координацією діяльності на певній території, що сприяє кращому задоволенню потреб та підвищенню людського капіталу учасників за рахунок продукування більш високоякісної продукції, товарів, робіт та послуг, врахування інтересів сторін внаслідок оптимізації логістичної системи, інтеграційним важелям розвитку, розширення інвестиційних інструментів, скорочення транзакційних витрат, поліпшення інформаційного забезпечення системи, покращення ресурсного потенціалу головним чином за рахунок використання ефекту масштабу, підвищення можливостей відновлення ефективного функціонування об'єктів інфраструктури тощо. Вказані ефекти зумовлені врахуванням законів ринку та Природи (для планети в цілому) щодо врахування механізмів отримання благ (наприклад, ресурсів, енергії тощо) двома основними шляхами: 1) розподіл здійснюється рівномірно між всіма учасниками системи, наприклад, на основі пайових внесків та безпосередньої участі та пропорційно останньої, як то є в кооперативних формуваннях, де член кооперативу отримує ресурс, продукований структурою. Такими є еволюційно зорієнтовані системи, які завдяки пропорційному якісному та кількісному розвитку окремих складових елементів позитивно змінюються самі; 2) задіяння механізмів перерозподілу існуючих на даний момент в системі ресурсів на користь одного або групи учасників за рахунок інших її членів. Цей шлях є кінцевим за своєю природою внаслідок вичерпності ресурсів системи та неможливості окремими індивідами відтворити її (систему) та/або примножити її

ресурс – забезпечити функціонування системи нескінчено довго, – внаслідок порушення взаємозв'язків між цілим та частковим. Так, в агрономії надлишок одних поживних елементів, зокрема фосфору та калію, не може компенсувати відсутність інших, наприклад, азоту для забезпечення повноцінного росту та розвитку рослин. Наявність останнього чиннику може призвести до недоотримання потенційного врожаю. Аналогічно кожна соціально-економічна та екологічна система неспроможна забезпечити себе нормальне відтворення за рахунок звужених можливостей ряду індивідуумів та/або структур. Останнє в довгостроковій перспективі безповоротно призводить до деградації. Проведене вибіркове опитування керівників сільськогосподарських підприємств Житомирської області засвідчило, що до основних проблем, пов'язаних з управлінням персоналу відносять наступні: «Важко знайти гарних працівників» – 37% опитаних, «Працівники не хочуть працювати та/або працюють погано» – 40%, «Хочуть невинуватити багато грошей, причому заробляти, а не працювати» – 53%, «Низька кваліфікація» – 26%, «Кращі звільняються» – 6%, «Плітки/інтриги в колективі» – 0%, «Протидія змінам» – 53%, «Інше» – 1%. Вирішення вказаних проблем різними керівниками реалізується самостійно. Практичний підхід доводить нагальну потребу визначення системи критеріїв. Наведемо схему прояву та систему показників трудової активності суб'єктів аграрного сектору (табл.).

Узагальнюючим показником інвестиційної активності (p_i) працівників агропромислових формувань є середнє лінійне відхилення фактичних значень часткових показників (n_i) від

$$p_i = \frac{1}{k} \left(\frac{n_i}{n_e} - 1 \right)$$

еталонних (n_e):

Результати досліджень засвідчили наявність трьох груп працівників за рівнем їх інвестиційної активності: до I групи (25-35%) увійшли ті з них, що постійно прагнуть працювати якомога краще й постійно впроваджують результати інвестиційної активності керівного апарату та самостійно (за рахунок раціоналізаторських пропозицій, ноу-хау тощо) сприяють інноваційно-інвестиційній діяльності підприємства; до II групи (15-20%) – люди з низькою інвестиційною та трудовою активністю, для яких характерна інертність, безініціативне ставлення до справи, низький рівень трудової і виробничої

дисципліни; до III групи (45-60%) належить найбільша кількість працівників із середніми характеристиками інвестиційної та трудової активності. Наведене групування свідчить, що саме у середовищі працівників III групи міститься найбільший соціальний резерв підвищення інвестиційно-трудової віддачі в агропромисловому секторі економіки.

Таблиця

**Показники прояву інвестиційної активності
суб'єктів аграрного сектору**

Форма прояву активності персоналу	Часткові показники
Продуктивність інвестиційної діяльності	Рівень виконання норм виробітку, темпи зростання продуктивності праці
Якість інвестиційних процесів	Частка працівників, які завжди виконують роботу з високою якістю та активно впроваджують інвестиційні процеси
Дисципліна праці за інвестиційної активності	Частка працівників, які не мають зауважень щодо трудової дисципліни під час впровадження заходів інвестиційного характеру
Підвищення кваліфікації, освіти	Частка працівників, які підвищили тарифний розряд і навчаються у навчальному закладі
Науково-технічна творчість	Число раціоналізаторів, винахідників на 100 працюючих; кількість раціональних пропозицій, поданих на розгляд, із розрахунку на одного працюючого
Ступінь прояву інвестиційної активності	Частка працівників, які повністю виконують свої зобов'язання щодо програми інвестиційної активності підприємства
Участь в управлінні виробництвом	Коефіцієнт участі у громадській роботі, вирішенні виробничих питань; узагальнюючий показник участі у громадському управлінні
Розвиток якостей ставлення до праці – внутрішня активність	Частка працівників, які володіють визначеним потенціалом якостей
Задоволеність працею	Частка працівників, задоволених своєю виробничою та інвестиційною діяльністю

Підприємству потрібні основні засоби виробництва, бізнесу – люди. Головний показник в сфері управління персоналом – прибуток на одного працівника. Мета менеджера з персоналу – збільшувати цей показник. Все інше, що він робить (від найму співробітників до розвитку корпоративної культури) – допоміжні засоби для вирішення цієї задачі. Розвиток підприємства реалізується за рахунок активізації його інвестиційного потенціалу та постійного залучення працівників до процесів відродження та розвитку агропромислових формувань. Основним соціальним резервом підвищення інвестиційно-трудової віддачі в агропромисловому секторі економіки є надання законодавчого права кожному громадянину України при бажанні безоплатно отримати в постійне (довічне) користування 1 га землі для облаштування Родової садиби без права продажу з правом передачі у спадок. Організація системи поселень Родових садиб забезпечуючи органічне виробництво (екологічне, біологічне виробництво чи пермакультуру), впровадження нових форм освіти та виховання дітей, ведення безвідходної життєдіяльності, поширенні енергозберігаючих технологій та альтернативних джерел енергії дозволить сформувати передумови якісно нової держави що гарантуватиме продовольчу, економічну та соціальну безпеку її громадянам та відновлення екологічної, соціальної та екологічної рівноваги в суспільстві.

Висновки. Зважаючи на зазначене, пріоритетним для сільських територій є розвиток «зеленої народної економіки», відновлення традиційного сільського господарства з метою збереження біологічного різноманіття видів й гармонізації їх співпраці в межах окремого регіону як важливого джерела відродження країни та формування доходів місцевого населення. Активізуючими факторами соціально-екологічного зростання мають стати програми запровадження сертифікації органічної продукції й розширення ринків її збуту, в тому числі за рахунок популяризації регіональної та власне товарних торгових марок, забезпечення доступу сімейним підприємствам до фінансових послуг та місцевих ресурсів. Надання переваги невеликим (до 10 га) землеволодінням дозволить досягнути більш високої якості та чистоти продукції.

Література.

1. Авторитаризм, синергетика руйнувань і позитивних змін: Науково-популярне видання / Є.І. Ходаківський, І.Г. Грабар, Ю.С. Цал-Цалко. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 206 с.
2. Smith J. R., Tree Crops: A Permanent Agriculture. – Island Press, 1987.
3. Двигаєсь в напрямленні колапса: не впадає в паніку, уходи в органику. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mixednews.ru/archives/9967>.
4. Україна:ли у основні тенденції взаємодії суспільства і природи у ХХ ст. (Географічний аспект) / За ред. А.Г. Руденка. – К.: Академперіодика, 2005. – 320 с.
5. Захарченко В.І. Основні аспекти дослідження промислових територіальних систем / В.І. Захарченко // Укр. геогр. Журн. – 2002. – №3. – С. 30-36.
6. Валова продукція сільського господарства України (у постійних цінах 2010 р.) за 2013 рік. Статистичний бюлетень. Попередні дані. Державна служба статистики України. – К., 2014. – 21 с.
7. Кендюхов О. Люди - тіні / О. Кендюхов // «Дзеркало тижня. Україна». – 2011. – №47. – 23 грудня. – С. 2.
8. Вітюк І. В. Погляди на природу знаннєвої організації / І. В. Вітюк // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції Україна в умовах глобальної конкуренції: стратегія випереджаючого розвитку. Донецьк: ДРУК-ІНФО, 2010. – 471 с.
9. Алістаєва А. В. Оцінка державних витрат на розвиток персоналу промислового підприємства / А. В. Алістаєва, В. М. Колосок // Приазовський державний технічний університет. Труды Десятой международной научной конференции студентов и молодых ученых “Управление развитием социально-экономических систем: глобализация, предпринимательство, устойчивый экономический рост”. Часть 2. / Ред. кол. С. В. Беспалова (председатель) и др. – Донецк: ДонНУ, 2009. – С. 9-10.

Û ø û ý ÷ ù í Ò á ú ð ð í ÷ ÿ ð í ð í ý ù ð í ð ÿ ÷ þ ø
ÿ ð ÿ ð ÿ ÿ ÷ ð ú ÿ ð ÷ þ ÿ ý ú í þ ú ù í þ þ ÿ ø ú ð í ñ ú û þ ð ú

Виявлено основні проблеми розвитку сільських територій в контексті трансформації суспільних відносин. Розкрито сутність пріоритетів та орієнтирів потенційних інвесторів як визначальних реалізаторів стратегії сталого розвитку територій, зокрема у напрямі збереження та відновлення навколишнього середовища та людини. Враховано модельні підходи до визначення величини ризику, пов'язаного з інноваційно-інвестиційною діяльністю. Розмір ризику визначає результативність та перспективи інвестування в аграрному секторі. Намічено напрями активізації процесів сільського розвитку як механізму управління ним з позицій багатofункціонального підходу. Окреслено критерії та показники оцінки рівня інвестиційної активності

Üøûÿúõ÷ûíí Ù á Ûò íúíüüü üüýöíóîïðÿð þðø þ÷
ÿðýýðÿûýðð ï ÷ûúÿð÷þÿð ýýíúp ûýùì õõ ûî òþÿîðúú

инвестиции, сельские территории, сельское развитие, социальные, экологические и экономические подходы к становлению территорий, многофункциональный характер сельского развития.

30RWDQLMRY 0HFKDQLVP RI DFWLYDWLRQ RI
WKH FROWH[W RI WKH WUDQVIRUPDWLRQ RI VRF

. H I Z R U I G M *instruments, rural areas, rural development, social, environmental and economic approaches to the formation of territories, the multipurpose nature of rural development.*

Υ ό ό ύ ô ô Χόδakovskiy Є.І., д.е.н., професор

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНТЕНСИВНОГО РОЗВИТКУ ТВАРИННИЦТВА

*РІДІАХУЄ У РВІОХОІНІА
АІУХАІРЕХОЇІААУУОАЕВОАУААУОЇАВВВВ
РАӨЕРЕХУДУДУРВВВІНІАУУАУОВІІРВӨОУХІ*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Аграрне виробництво є пріоритетною галуззю агропромислового комплексу, яке забезпечує населення країни продуктами харчування, а промисловість – сировиною. У процесі виробничо-технологічної діяльності воно вимагає великого обсягу матеріально-технічних ресурсів, які потребують системного оновлення. Нестача їх у майбутньому призведе до виснаження ресурсного потенціалу, недостатнього забезпечення аграрного виробництва сировиною, зменшення завантаженості промислових потужностей, а населення – продуктами харчування. При цьому протягом майже всього пореформеного періоду головною проблемою наукового та практичного характеру залишається необхідність реставрації тваринницької галузі, що можливо тільки на основі обґрунтованого здійснення послідовної інтенсифікації всіх галузей аграрного сектору економіки з елементами інновацій. Ця проблема є складною та багатогранною і потребує комплексного підходу до свого вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інтенсифікації сільського господарства завжди посідали важливе місце в аграрній економічній науці. Увага економістів-аграрників до проблеми інтенсифікації сільського господарства значно посилилась у другій половині XIX століття, коли в розвинутих країнах науково-технічний прогрес поступово проникав у землеробство і тваринництво, отже, почало змінюватися відношення між екстенсивним та інтенсивним шляхом розширеного відтворення.

У витоків наукового вивчення процесу інтенсифікації сільськогосподарського виробництва стояли: В. Балабанов, І. Бородин, І. Буздалов, М. Гук, В. Десятов, І. Лукінов, В. Мертенс, Є. Оглобин, К. Оболенський, Д. Рікардо, А. Сміт та інші дослідники. Їхні наукові здобутки є базовими для визначення напрямів підвищення інтенсифікації виробництва в аграрному секторі економіки.

На сучасному етапі розвитку економічної думки В.П. Міклова та К.С. Товт, розглядаючи ефективність діяльності підприємств, прагнуть не просто виявити наскільки раціонально підприємства використовують ресурси і забезпечують собі можливості подальшого розвитку, але і те, яке значення має їх діяльність для галузі загалом [1, С. 37].

Розв'язання сучасних проблем інтенсифікації сільськогосподарського виробництва та підвищенню її економічної ефективності присвячені наукові праці відомих вчених-економістів: В. Андрійчука, М. Вихора, М. Віткова, Г. Волженкова, Р. Майстро, А. Македонського, В. Мацибори, А. Стельмахука, І. Свиноуса, І. Топіхи, В. Уланчука, І. Червена та інших.

Метою статті є здійснення аналізу сучасного стану виробництва продукції сільського господарства України та дослідження основних аспектів їх інтенсивного розвитку, зокрема галузі тваринництва.

Виклад основного матеріалу. Аналіз стану виробництва продукції сільського господарства, дозволяє виділити два етапи, пов'язані з реформуванням відносин власності та форм господарювання в аграрному секторі економіки країни. На першому етапі (1990-1999 роки) через неврегульованість міжгалузевих економічних відносин сільське господарство значно зменшило купівельну спроможність, що вплинуло на погіршення стану матеріально-технічної бази та інших активів, а відповідно – і на скорочення обсягів виробництва. На другому етапі (з 2000 року), після формування нових організаційно-господарських структур ринкового типу, відбувалося поступове збільшення обсягів виробництва, але досягти рівня 1990 року не вдалося і до цього часу.

У 2013 р. виробництво валової продукції сільського господарства України (у постійних цінах 2010 р.) склало 252,8 млрд. грн., що більше проти попереднього року на 13,2%, проти 1990 р. – менше на 10,6%. Динаміку зміни валової продукції сільського господарства можна прослідкувати на рис. 1.

За даними рисунку стає зрозумілим, що зменшення валової продукції тваринництва відбувалося більшими темпами ніж продукції рослинництва, що говорить про занепад галузі тваринництва. Так, у 2013 р. у порівнянні з 1990 р. валова продукція рослинництва збільшилась на 20,8%, а валова продукція тваринництва зменшилась на 44%.

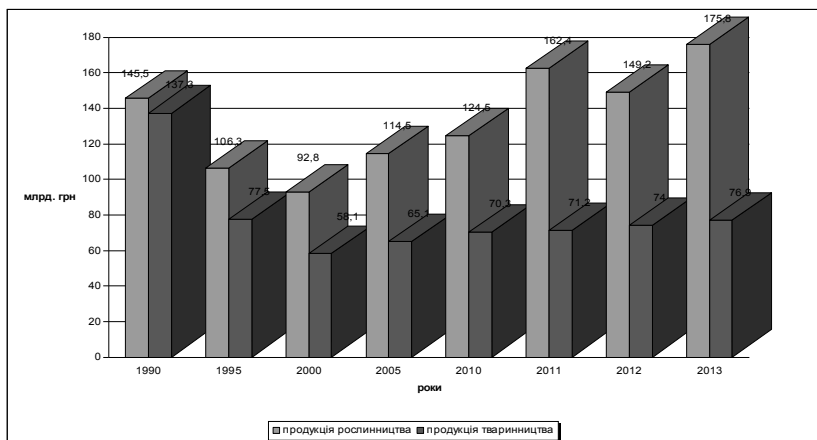


Рис. 1. Валова продукція сільського господарства України в усіх категоріях господарств

Щодо сільськогосподарських підприємств (рис. 2) валова продукція рослинництва в порівнянні з 1990 р. зменшилася у 1,1 рази, валова продукція тваринництва 2,4 рази у 2013 р.

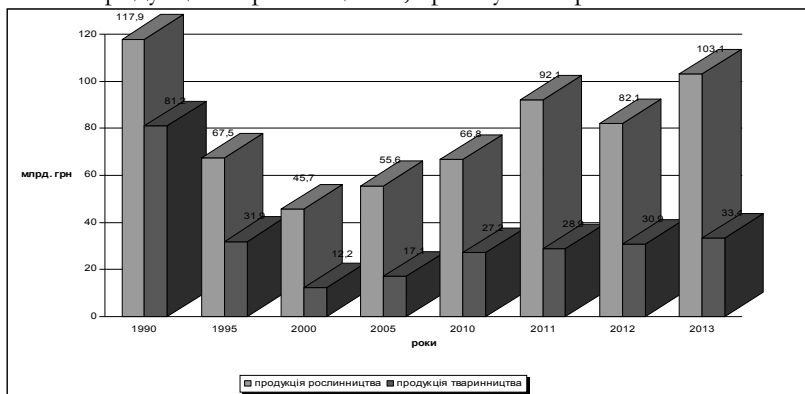


Рис. 2. Динаміка зміни валової продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах в цілому по Україні

Дещо інша ситуація у господарствах населення (рис. 3), валова продукція рослинництва у 2013 р. збільшується у 2,6 рази у порівнянні з 1990 р., тваринництва – зменшується лише у 0,7 рази проти 2,4 рази в сільськогосподарських підприємствах.

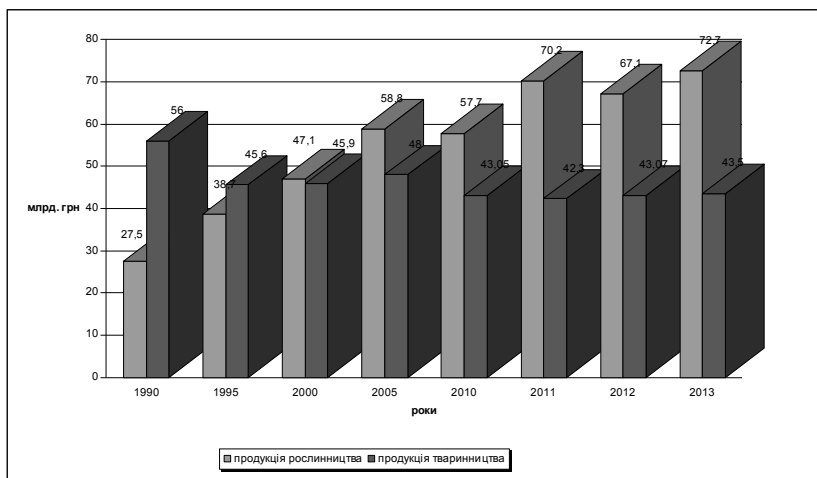


Рис. 3 Динаміка зміни валової продукції сільського господарства України в господарствах населення

Таким чином, особисті селянські господарства сьогодні є стабілізуючою формою господарювання, яке в сучасних умовах стримує спад виробництва сільськогосподарської продукції у своїх категоріях господарств і за умов безробіття стримує різкий спад рівня життя селян, забезпечує їм додатковий заробіток.

Поряд з цим, без залучення додаткових інвестицій та кредитних ресурсів, завдяки високій мотивації до продуктивної праці, особисті селянські господарства знайшли власну нішу в аграрному виробництві, насамперед трудомістких видів продукції, що є конкурентоспроможною на внутрішньому ринку.

Проте “господарства населення не можуть вважатися стратегічним напрямом для створення цивілізованого сільського господарства ринкового типу” [2, С. 16] через малі розміри земельних угідь, незначні виробничі потужності, ручну працю, переважаючу частку працівників пенсійного віку, низький рівень залучення інноваційних розробок. Відомо, що фонди, земля і праця використовуються значно ефективніше у великих аграрних підприємствах, де капіталовіддача в 7-10 разів вища, ніж у дрібних господарствах [2, С. 23]. Тому їх не можна вважати прогресивною формою господарювання в сільському господарстві, а необхідно трансформувати в ефективні виробничі структури [3].

Рівень інтенсивності виробництва, у тому числі галузей тваринництва, залежить від обсягу вкладених коштів і періоду їх окупності. Тому реконструкція тваринницьких приміщень є економічно вигідним напрямом поліпшення використання виробничо-технічного потенціалу та зменшення затрат ручної праці.

Одним із шляхів підвищення ефективності виробництва продукції тваринництва є збагачення виробленого гною поживною речовиною з метою підвищення родючості ґрунтів при його застосуванні.

Висока економічна ефективність інтенсивних методів ведення тваринництва прямо пропорційно залежить від умов утримання й годівлі тварин. При вищій продуктивності худоби витрати на 1 ц продукції значно зменшуються. Нині головною причиною низької продуктивності тварин є недостатнє забезпечення їх кормами та незбалансованість раціонів по протеїну, мінеральних речовинах і вітамінах. Потребу в протеїні доцільно забезпечувати за рахунок збільшення посівів бобових і бобово-злакових кормів. Усе фуражне зерно повинно згодовуватися тваринам у складі повноцінних комбікормів із додаванням білково-вітамінно-мінеральних добавок і преміксів. Отже виробництво високоякісних кормів у достатній кількості має стати одним із напрямів стратегії розвитку землеробства.

Отже, одним з найважливіших завдань сучасного сільськогосподарського виробництва є не тільки забезпечення суттєвого збільшення виходу продукції, а й значне підвищення прибутковості і конкурентоспроможності галузі на базі ефективнішого використання економічного потенціалу агроєкосистем, генофонду сільськогосподарських рослин і тварин, матеріальних, фінансових і трудових ресурсів. Це підтверджує публікація В.Я. Месель-Веселяка, в якій він зазначив: «... якщо прибутку немає, то виробництво продукції скорочується або ліквідується» [4, С. 3]

До вказаних проблем галузі слід віднести також низьку якість тваринницької продукції, недодержання стандартів і неналежну систему контролю, яка б відповідала вимогам європейського рівня, нестабільність та непередбачуваність цінової кон'юнктури, яка викликана різними чинниками, в тому числі, відсутністю цивілізованої інфраструктури цього сегмента ринку, неконтрольованим імпортом та результатів генетичних досліджень, використанням застарілих технологій, незадовільний рівень ветеринарного забезпечення, тощо. Аналітики світового ринку радять Україні якнайшвидше перейти на

великотоварне виробництво, аби головна частина молока вироблялася не в індивідуальних господарствах, як це спостерігається сьогодні, а на великих підприємствах [5, С.33; 6, С.8; 7, С.150; 8]. Впровадження інноваційних технологій у великотоварне виробництво сприятиме підвищенню якості виробленої продукції, а відтак і підвищенню ефективності суспільного виробництва [9, С.117; 10].

Висновки. Аналіз стану агропромислових підприємств України свідчить про переважання негативних тенденцій в їх розвитку, тому для гальмування та подолання негативних тенденцій розвитку підприємств мали б бути використані сучасні організаційні форми виробництва, перехід на великотоварне виробництво продукції.

Інтенсифікація тваринництва передбачає насамперед інтенсивне й ефективне використання продуктивної худоби, вдосконалення способів її утримання і годівлі. Прогрес тваринництва виявляється не стільки у збільшенні поголів'я, скільки в поліпшенні його якості, в заміні гіршої худоби кращою, в підвищенні рівня її годівлі. Додаткові вкладення спрямовують на поліпшення племінної роботи, виведення нових, продуктивніших порід худоби, підвищення її продуктивності, впровадження прогресивних способів відтворення стада і прискорення його обороту.

Література.

1. Міклова В.П. Ефективність діяльності малих підприємств на регіональному ринку послуг (на прикладі Закарпатської області) / В.П. Міклова, К.С. Товт // Регіональна економіка. – 2009. – №4. – С. 33–39.
2. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації у сільському госпо-дарстві: доповідь на Дванадцятих річних зборах Всеукраїнського конгресу вчених еконо-містів-аграрників 25-26 лютого 2010 року / В.Я. Месель-Веселяк – К.: Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», 2010. – 57 с.
3. Сагачко Ю.М. Досвід проектування великотоварних спеціалізованих тваринницьких об'єктів / Ю.М. Сагачко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: економічні науки. Вип. 105. - Харків: ХНТУСГ. - 2010. - С. 308-312.
4. Месель-Веселяк В.Я. Напрями розвитку галузей тваринництва та їх державна підтримка / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2004. - №9. – С. 3-8.
5. Сонячна М. Молочна дисгармонія / М.Сонячна // Агробізнес сьогодні. – 2007. – «13 – грудень. – С. 33.
6. Схелаас Х. Молочная промышленность к 2010 г. / Х. Схелаас // Молочная промышленность. – 1997. - №5. – С. 8.

7. Червен І.І. Методичні аспекти оцінки розвитку інтенсифікації виробництва / І.І. Червен, В.С. Горбачов // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв, 2005. – Вип. 4. – С. 3-9.

8. Андрійчук В.Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. - 2013. - №1. - С. 3-15.

9. Дудар Т.Г. Економічні проблеми поліпшення якості сільськогосподарської продукції / Т.Г. Дудар. – Львів: Світ, 1991. – 156 с.

10. Мазнев Г.Є. Методологічні засади створення та ефективного функціонування інноваційних технологічних кластерів / Г.Є. Мазнев // Економіка АПК. – 2015. - №1. – С.70-77.

Р і д і ÷ û ё Û Вòûúòÿđ ú ûрúûĩđ úÿòúрđĩúđ
ÿĩíúđúúđ ÿĩí

В статті йде мова про результати останніх досліджень і публікацій стосовно інтенсивного розвитку тваринництва, яке передбачає насамперед інтенсивне й ефективне використання продуктивної худоби, вдосконалення способів її утримання і годівлі, ефективнішого використання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів. Також використання сучасних організаційних форм господарювання для подолання негативних тенденцій розвитку. Впровадження інноваційних технологій у великотоварне виробництво сприятиме підвищенню якості виробленої продукції, а відтак і підвищенню ефективності суспільного виробництва.

×ø ûĩ рøûĩĩнсифікація, продуктивність, великотоварне виробництво, організаційні форми.

Р і д і ÷ û ђ Вòûúòÿđ òр÷đò ûрúûĩ đúÿòúрđĩúúđò
óđĩúÿúûĩûñрÿĩí

В статье идет речь о результатах последних исследований и публикаций относительно интенсивного развития животноводства, которое предусматривает, прежде всего, интенсивное и эффективное использование продуктивного скота, совершенствование способов содержания и кормления, эффективного использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Также использование современных организационных форм хозяйствования для преодоления негативных тенденций развития. Внедрение инновационных технологий в крупнотоварное производство будет способствовать повышению качества производимой продукции, а следовательно и повышению эффективности общественного производства.

×ø òĩ ò рøûĩĩнсифікація, производительность, крупнотоварное производство, организационные формы.

6DDFKNŖ <7KHRUHWLFD0 IRXQGdWLRQV RI
GHYHORSPhQW

The article deals with the results of the latest researches and publications about intensive livestock development, which involves primarily intensive and efficient use of productive livestock,

utilization, performance of large-scale production, organizational forms.

Υό ού ο-όυΰ'св Φ.В., δ.ε.η., профессор

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОЇ СФЕРИ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ПРАКТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ

PÜÄðÀÚÛÛ Î ÍPÜÄÝÍÜß
âÍÝ×Äïþé×ÖÖ ÚíãÄÛÛÖö ßÒàúÄäüÖÖ àüÄßÖÝß
ÞÄØÉÞé×ÛÐÛ ÐÛÞÜßŨÑÄÛÞÜß ÞÝÍÍÍÞÖØÖÜ×Í

Існування негативного впливу перерахованих вище процесів на соціально-економічний розвиток сільських агломерацій є очевидним, то очевидно є і необхідність у формуванні інструментарію для його подолання. Він обов'язково повинен включати наступні три інструмента – концентрацію, кооперування та інтеграцію.

* Науковий керівник – Турченко М.М., к.е.н., професор

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Істотний внесок у розвиток питань спеціалізації та концентрації виробництва зробили А. Сміт [7], О.В. Чаянов [8] та ін. Серед сучасників слід відмітити праці П.Т. Саблука [1,7], В.Я. Месель-Веселяка [1,6], В.Г. Андрійчука [2], П.К. Канінського [3], Г.Є. Мазнєва [4] та ін.

Метою статті є формалізація теоретичних засад та практичних проявів інтеграційних процесів в аграрній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. У словниках іноземних слів згадані категорії кваліфікуються так:

- концентрація [лат. *concentratio* – *con* «з», «із» *plus* *centrum* – центр] перекладається як скопичення, насичення, об'єднання чогось навколо якогось об'єкту або суб'єкту;

- кооперація [лат. *cooperation* – співпраця] застосовується у трьох випадках: як форма організації праці за якої багато людей спільно приймають участь в одному і тому ж або в різних, але пов'язаних між собою процесах праці; як одна з форм організації виробництва, що заснована на груповій власності членів об'єднання осіб – членів кооперації; як форма довготривалих і сталих зв'язків між господарюючими суб'єктами, зайнятими спільним виробництвом певної продукції або наданням певних послуг.

Цілком зрозуміло, що стосовно проблем соціально-економічного розвитку сільських територій мова має йти про третій випадок.

- інтеграція [від лат. *integrum* — ціле, лат. *integratio* — відновлення] - це об'єднання в ціле будь-яких елементів.

В даний час, для багатьох господарюючих суб'єктів аграрного сектору України наростання проблеми забезпечення оптимального рівня концентрації виробництва є цілком очевидним.

Виробничо-економічний ефект в залежності від рівня концентрації виробництва є різнонаправленим. У господарюючих суб'єктах великого розміру ефективніше використовуються уречевлені засоби виробництва та об'єкти соціальної інфраструктури, з більшою активністю застосовуються нові техніка і технологія. Коефіцієнт використання робочих машин і механізмів є суттєво вищим.

Господарюючі суб'єкти великого розміру мають можливість більш продуктивно використовувати землю. Головний ефект полягає у можливості застосування науково-обґрунтованих систем чергування культур.

У господарюючих суб'єктах великого розміру більш ефективно використовується робоча сила. Тут підготовка кадрів обходиться дешевше, адже професійна спрямованість є вужчою завдяки більш глибокій внутрішньогосподарській спеціалізації, яка дозволяє широко використовувати кооперацію праці, яка завжди і скрізь породжує ефект синергізму.

Господарюючі суб'єкти великого розміру мають більш широку можливість здійснювати первинну обробку або переробку сировини продукції сільського господарства та реалізацію продуктів промислової переробки у фірмових торгівельних закладах, уникаючи послуг торгівельних посередників.

З одного боку, господарюючі суб'єкти великого розміру мають більш широку можливість для забезпечення раціонального режиму праці і відпочинку. З іншого боку більш, широкою є можливість зменшити обсяг соціальної сфери у розрахунку на одного працівника [5].

Наука і практика виробили основні шляхи здійснення концентрації виробництва. Найбільшого поширення одержали наступні три: нагромадження; централізація; кооперування.

Процес нагромадження зводиться до капіталізації доходу в межах окремого господарюючого суб'єкту. В результаті відбувається зростання капіталу, а тому і обсягів виробництва.

Процес централізації передбачає злиття кількох раніше самостійних господарюючих суб'єктів аграрного профілю, у яких нагромадження капіталу та збільшення розмірів виробництва відсутні. Оскільки в результаті централізації утворюється один господарюючий суб'єкт, то повноваження правосуб'єктності отримує один із власників колишніх самостійних господарюючих суб'єктів. В результаті кількість таких суб'єктів, зменшується, а їх розмір збільшується.

Разом з процесом централізації відбувається процес об'єднання господарюючих суб'єктів аграрного профілю, який не вимагає втрати його учасниками правосуб'єктності щодо власності на землю і майно. Цей процес отримав назву кооперування.

З економічної точки зору, кооперування – це процес добровільного об'єднання зусиль і ресурсів для досягнення певних соціально-економічних результатів, які можна отримати лише або швидше, або ефективніше з допомогою групових дій.

Поняття «інтеграція» у загальному розумінні означає процес об'єднання зусиль різних окремих підсистем для досягнення цілей системи, до складу якої вони входять, а також внесення будь-яких окремих елементів до складу системи, що розглядається.

У ході поглиблення процесу суспільного поділу праці посилюється процес роз'єднання галузей, причетних до аграрного виробництва. Саме ця обставина сприяла виникненню об'єктивної необхідності «з'єднання» різних видів діяльності та окремих суб'єктів підприємницької діяльності в рамках єдиного відтворювального процесу «агропромислове виробництво».

Отже, виробнича інтеграція є господарсько-організаційним процесом, спрямованим на формування пакету спільних інтересів, яке обумовлене визнанням, що окремі суб'єкти підприємницької діяльності взаємозалежні. Такий пакет обумовлює необхідність існування окремих господарюючих суб'єктів з певним ступенем самостійності і в той же час із встановленням тісної продуктивної взаємодії один з одним під загальним управлінням.

Організація є інтегрованою, якщо: її інтереси співпадають з інтересами декількох інших господарських організацій; вона має безпосередні господарські зв'язки з іншими організаціями, які мають інший напрямок господарської діяльності; їй властивий певний ступінь самостійності; вона приймає участь у прийнятті спільних (колективних) рішень та забезпечує їх виконання.

Наука і практика виробили наступні три види інтеграції виробництва: горизонтальну, вертикальну і змішану.

Горизонтальна – це внутрішньогалузеве кооперування, об'єднання господарюючих суб'єктів одного й того ж напрямку у єдиному технологічному процесі.

Вертикальна – це об'єднання господарюючих суб'єктів, які відносяться до взаємозалежних галузей під єдиним управлінням: наприклад, виробництво сирової сільськогосподарської продукції, її переробка та доведення продуктів промислової переробки до споживачів.

Одним з можливих шляхів генезису інтегрованих формувань у аграрному секторі є кластеризація внутрішнього середовища окремих сільських територій. Продуктами цього процесу якраз і є кластери.

Кластер – це одна з форм локальних інтегрованих агропромислових систем.

Метою кластеризації (тобто процесу створення кластерів) є створення організаційно-економічних умов для освоєння новітніх постіндустріальних технологій та інших надбань НТП. Серед такого роду умов на першому плані є підвищення рівня концентрації агропромислового виробництва.

Висновки. Спеціалізація та концентрація – взаємопов’язані і взаємозумовлені явища, що в сукупності забезпечують можливість використовувати основні досягнення науково-технічного прогресу у виробничу практику і, як наслідок, зростання економічної ефективності виробництва.

У сільському господарстві концентрація може здійснюватися різними шляхами, зокрема, шляхом розвитку кооперації та інтеграції. Інтегративні структури досягають порівняно кращих економічних результатів господарювання за рахунок дії синергічного ефекту.

Спеціалізація та концентрація виробництва, агропромислова інтеграція можуть створити сприятливі умови для розвитку великого спеціалізованого товарного виробництва.

Література.

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [М.В. Присяжнюк, М.В. Зубець, П.Т. Саблук та ін.]; за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. – 1008 с.
2. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: моногр. / В.Г. Андрійчук. – К: КНЕУ, 2006. – 292 с.
3. Канінський П.К. Розвиток спеціалізації і кооперації в тваринництві зони Лісостепу / П.К. Канінський. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2003. – 446 с.
4. Мазнев Г.Є. Інноваційні технологічні кластери: особливості та застереження / Г.Є. Мазнев // Економіка АПК. – 2013. - №8. – С.63-67.
5. Макаренко П.М. Моделі аграрної економіки / П.М. Макаренко. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2005. – 682 с.
6. Месель-Веселяк В.Я. Оптимальні розміри сільськогосподарських формувань промислового типу в Україні / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2008. - № 3. – С. 13 – 24.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцгиз, 1962. – 684 с.
8. Чаянов А.В. Оптимальные размеры сельскохозяйственных предприятий / А.В. Чаянов. – М.: Новая деревня, 1928. – 92 с.

У статті формалізовано теоретичні засади та практичні прояви інтеграційних процесів в аграрній сфері. Визначено, що спеціалізація суб'єктів господарювання та концентрація виробництва в них є найважливішими умовами розвитку переважної кількості галузей сільського господарства. Найефективнішим шляхом здійснення концентрації є інтеграція. Інтегративні структури досягають порівняно кращих економічних результатів господарювання за рахунок дії синергійного ефекту. Одним з можливих шляхів генезису інтегрованих формувань у аграрному секторі є кластеризація внутрішнього середовища окремих сільських територій. Метою кластеризації є створення організаційно-економічних умов для освоєння новітніх постіндустріальних технологій та інших надбань НТП.

× Ø û ĭ þ ø ð ŋ інтеграція, кооперування, інтеграція, кластер.

Pùõõ úûrí Ò í Úpúîòúúûpýõ õúýòðýí õúúúúõú í
 p î ò÷ýûríýðõ p òý ýòúýòýõ ò÷p-õõ òpõ- íúýúþúûí

В статье формализованы теоретические основы и практические проявления интеграционных процессов в аграрной сфере. Определено, что специализация субъектов хозяйствования и концентрация производства в них являются важнейшими условиями развития подавляющего числа отраслей сельского хозяйства. Самым эффективным путем осуществления концентрации является интеграция. Интегративные структуры достигают сравнительно лучших экономических результатов хозяйствования за счет действия синергетического эффекта. Одним из возможных путей генезиса интегрированных формирований в аграрном секторе является кластеризация внутренней среды отдельных сельских территорий. Целью кластеризации является создание организационно-экономических условий для освоения новейших постиндустриальных технологий и других достижений НТП.

× Ø ò ï ò ð *оцифровка, интеграция, кооперирование, интеграция, кластер*

6PLJXQR9YD3BFXOLDULWLHV RI LQWHJUDWLRQ
VHFWRU VXEMHFWANJURKIDUGFSDUEWLFDO JUR.

The article deals with the study of theoretical foundations and practical implementation of integration processes in agricultural sector. It has been determined that specialization of business subjects and concentration of production in them are essential conditions for the development of the vast number of agricultural industries. The best way to implement concentration is by means of integration. The integrative structure achieves relatively better economic results management through synergistic effect. One of the possible way of integrated units genesis in the agricultural sector is the clustering of the internal environment of some rural areas. The goal of clustering is to create organizational and economic conditions for the development of new post-industrial technologies and other STP achievement.

. H | Z R U G V *concentration, cooperation, integration, cluster.*

Ýò ò ú ô êШульєв А.И., д.е.н., професор

B30DÄÜ ſ ōñûîàîä
 âîý×Äïþé×ōō úîäÄüüōō B0âüÄäüōō àüäB0ý
 þÄøéþé×ûðû ðûþüüîñäüðüüöþýîíþ0ø0ü×í

Цілі статті полягають у дослідженні використання, стану та ефективності земельних ресурсів аграрних підприємств України.

* Науковий керівник – Красноручський О.О., д.е.н., професор

Виклад основного матеріалу. Україна є найбільшою європейською країною за розмірами. Земельний фонд у 2013 році становив 60,4 млн га. Майже 71,0% від загальної території займає площа сільськогосподарських угідь які розорані на 75 %. Крім того Україна має майже чверть світового обсягу чорнозему [9]. Земельний фонд займає провідне місце серед найважливіших видів ресурсів країни. За рахунок високої природної продуктивності ґрунтового покриву наша держава займає провідні місця серед світових виробників та експортерів соняшнику та соняшникової олії, кукурудзи, картоплі, жита та пшениці. Проте, не зважаючи на багаті власні земельні ресурси Україна залишається у числі найменш економічно розвинених країн світу [4].

Аналізуючи структуру земельного фонду України за останні вісім років, спостерігаємо за зменшенням площі сільськогосподарських земель на 209 тис. га (табл. 1).

Таблиця 1

Структура земельного фонду України, тис. га

Площа земель України по роках	Види основних земельних угідь України						
	Сільсько-господарські землі	Лісові угіддя	Забудовані землі	Заболочені землі	Відкриті землі	Воли	Всього (територія України)
2005							
Всього тис. га	42985,8	10475,9	2458,3	957,1	1056,6	2421,1	60354,8
До загальної площі України, %	71,2	17,4	4,1	1,6	1,7	4,0	100,0
2010							
Всього тис. га	42791,8	10601,1	2512,5	979,9	1046,0	2423,1	60354,8
До загальної площі України, %	70,9	17,6	4,2	1,6	1,7	4,0	100,0
2013							
Всього тис. га	42776,8	10611,3	2523,2	980,1	1040,6	2422,8	60354,8
До загальної площі України, %	70,9	17,6	4,2	1,6	1,7	4,0	100,0

Джерело: розраховано та складено за даними [9]

Скорочення землі призначеної для потреб сільського господарства відбулося за рахунок збільшення лісовкритих територій (збільшились на 135,4 тис. га), забудованих земель (збільшились на 64,9 тис. га.), заболочених територій (збільшились на 23 тис. га), площ територій, вкритих поверхневими водами (збільшилась на 1,7 тис. га). Стан земельного фонду – результат без дієвості держави щодо заходів з охорони земель, від негативного природного впливу.

Сільськогосподарські землі у аграрному виробництві призначаються для науково-дослідних і навчальних цілей, ведення селянського (фермерського) господарства, особистого підсобного господарства, садівництва, городництва, тваринництва, сінокосіння та випасання худоби. Але, на практиці спостерігаємо за безпідставним переведенням земель сільськогосподарського призначення під забудову, під ділянки для створення товарного сільськогосподарського виробництва переробними підприємствами.

У 2013 році (табл. 2) зберігається негативна тенденція до скорочення земель сільськогосподарського призначення в загалі. У користуванні державних та недержавних сільськогосподарських підприємств сільськогосподарські угіддя скоротились на 92,5 тис. га. На фоні зниження кількості великих сільськогосподарських підприємств разом зі зменшенням середньої площі угідь, яка знаходиться у їх користуванні, збільшується кількість фермерських господарств разом з площею, яка знаходиться у їх користуванні.

Одночасно спостерігається збільшення обсягу земель громадян у 2013 році на 59,9 тис. га у порівнянні з 2010 роком. Більшість земельних часток, які належать громадянам, передаються у тимчасове користування сільськогосподарським підприємствам. Орендування сільськогосподарськими підприємствами землі у власників ділянок має негативні сторони для товаровиробників. Складність полягає у багаторазовості укладання договорів оренди, оскільки, як правило, термін дії договору не перевищує п'ять років, крім того кількість орендодавців на 100 га сільськогосподарських угідь становить 20 -30 осіб.

Постійні порушення цілісності земельних масивів, що відбувається за рахунок виокремлення земельних часток з метою особистого використання орендодавцями. Підприємства, які господарюють на орендованій землі, не можуть скористатися довгостроковим іпотечним кредитуванням для технічного та технологічного переоснащення власного виробництва.

Таблиця 2

**Структура користування сільськогосподарськими угіддями та
ріллею за формами господарювання в Україні 2010-2013 роки, %**

Показник	Сільськогосподарські угіддя				Рілля			
	2010 р	2011 р	2012 р	2013 р	2010 р	2011 р	2012 р	2013 р
Всього	100	100	100	100	100	100	100	100
Землі сільсько- господарських підприємств і громадян	87,8	87,8	87,8	87,6	95,2	95,3	95,4	95,4
у т. ч. сільсько- господарських підприємств	49,5	49,3	49,8	49,2	59,2	59,1	59,6	59,0
з них: державних	2,5	2,4	2,3	2,3	2,6	2,6	2,5	2,4
недержавних	47,1	46,9	47,4	46,9	56,6	56,5	57,2	56,5
землі громадян	38,1	38,5	38,1	38,4	36,0	36,2	35,8	36,4
Землі користувачів інших категорій	12,2	12,2	12,2	12,4	4,8	4,7	4,6	4,6

Джерело: розраховано та складено за даними [9]

Структурні зміни в розподілі земель за формами власності та господарюванням стали головними результатами земельної реформи України, яка почалася у 90-х роках минулого століття. За даними Державної служби статистики України (табл. 3) у 2013 року в сільському господарстві діяло 55856 суб'єктів господарювання, що на 3,5 % менш порівняно з 2010 роком. У загальній структурі 73,1 % займали фермерські господарства. Частка господарських товариств у структурі виробничих формувань становила 14,8 %, приватних підприємств — 7,4 %, виробничих кооперативів — 1,4 %, а питома сукупна вага в структурі валової продукції досягла 50,7 %. Державні аграрні підприємства виробляли 1,0 % валової продукції, при цьому їхня частка становила 0,5 % кількості сільськогосподарських формувань у 2013 р. [9].

Отже, аналіз процесів реформування аграрного сектору економіки України та формування організаційно-правових структур ринкового типу дає можливість зробити наступний висновок.

Таблиця 3

Структура основних суб'єктів господарювання у 2010-2013 рр., %

Сільськогосподарські підприємства	Роки			
	2010	2011	2012	2013
Господарські товариства	13,8	13,8	14,5	14,9
Приватні підприємства	7,5	7,4	7,5	7,4
Виробничі кооперативи	1,7	1,6	1,6	1,5
Фермерські господарства	73,8	74,0	72,9	73,1
Державні підприємства	0,6	0,6	0,5	0,5
Підприємства інших форм господарювання	2,6	2,7	3,0	2,6

Джерело: розраховано та складено за даними [9]

Основними за кількісною ознакою організаційними формуваннями в аграрному секторі є фермерські господарства у використанні яких знаходяться понад 70% сільськогосподарських угідь.

Таблиця 4

Структура сільськогосподарських підприємств за розміром сільськогосподарських угідь в Україні з 2010 по 2013 роки %

Площа сільськогосподарських угідь, га у володінні сільськогосподарських підприємств	2010		2011		2012		2013	
	Кількість підприємств	Площа угідь	Кількість підприємств	Площа угідь	Кількість підприємств	Площа угідь	Кількість підприємств	Площа угідь
до 5,0	10,2	0,1	10,1	0,1	9,5	0,1	9,0	0,1
5,1– 10,0	7,1	0,1	7,1	0,1	6,8	0,1	6,7	0,1
10,1 – 20,0	8,7	0,4	8,7	0,4	8,6	0,3	8,6	0,3
20,1 – 50,0	24,3	2,4	24,2	2,5	23,9	2,4	23,8	2,4
50,1 – 100,0	8,6	1,6	8,7	1,6	9,0	1,6	9,5	1,8
100,1 – 500,0	12,7	8,1	12,8	8,1	13,0	8,1	12,9	8,1
500,1 –1000,0	4,7	8,9	4,6	8,7	4,7	8,6	4,8	8,8
1000,1– 2000,0	4,7	17,7	4,5	16,9	4,6	16,8	4,5	16,7
2000,1– 3000,0	2,4	15,3	2,3	14,8	2,3	14,2	2,2	13,9
3000,1– 4000,0	1,2	10,6	1,2	10,2	1,1	9,9	1,1	9,8
4000,1– 5000,0	0,7	7,6	0,6	7,3	0,6	6,8	0,6	6,6
5000,1– 7000,0	0,6	8,9	0,6	9,2	0,6	8,9	0,6	9,2
7000,1–10000,0	0,3	6,9	0,3	6,7	0,3	6,9	0,3	6,3
більш 10000,0	0,2	11,4	0,3	13,4	0,3	15,3	0,3	15,9

Джерело: розраховано та складено за даними [9]

Впродовж чотирьох років кількість господарств, що мають до 5000 га сільськогосподарських угідь зменшувалися разом з площею угідь (табл. 4). Навпаки кількість господарств, що мають понад 10 000 га сільськогосподарських угідь збільшилися на 33,6 %, площу сільськогосподарських угідь вони розширили на 41,5 %.

В цю групу підприємств входять переважно вертикально-інтегровані структури холдингового типу.

Створення великих організаційних структур негативно впливає на відтворення земельних ресурсів, тому з боку держави необхідно вводити обмеження щодо максимальної площі оренди однією юридичною чи фізичною особою, враховуючи регіональні особливості аграрного виробництва [7].

Висновки Протягом більш ніж 20 років з часів започаткування земельної реформи в Україні, пройдено складний шлях роздержавлення та приватизації земель. За цей час не вдалося досягти кінцевої мети – забезпечити раціональне, ефективне використання земельних ресурсів. Навпаки стан охорони земельного фонду погіршився. Заходи щодо розвитку землекористування кооперативними та фермерськими господарствами не виконуються належним чином. Створення організаційних холдингових структур у сільському господарстві зумовлює виснаження продуктивних орних земель.

Подолати довготривалу економічну кризу, на нашу думку, можливо за рахунок залучення земельно-ресурсного потенціалу в ефективний обіг та удосконалення земельних відносин.

Аграрні перетворення в Україні потребують правового забезпечення, нормативного регулювання у сфері суспільних відносин. Здійснення аграрної політики, а також проведення аграрної і земельної реформ повинно розглядатися як необхідний і важливий фактор забезпечення економічного зростання суспільства. Це вимагає перегляду й удосконалення законодавчих норм, зокрема аграрного законодавства.

Література.

1. Аграрний сектор: час принципово змінити с/г орієнтири розвитку / Л. Молдаван, О. Бородіна, В. Юрчишин [та ін.] // Дзеркало тижня. – 2010. – № 26. – С. 14-18.

Рґòðúðò Øðüüø ðüííúðò ðòùðø ú ýòð ýðüí í
üýòñüýð ýðò à÷ýíðü

В статье рассмотрен вопрос об изменениях в структуре земельного фонда как результат земельной реформы в Украине. Уменьшение сельскохозяйственных угодий являются следствием их итучного вывода из разряда таких земель. Государство перестало быть земельным монополистом, что повлияло на изменение структуры основных субъектов хозяйствования, форм собственности. Тенденция к созданию холдинговых структур постепенно приводит к деградации земельных массивов. Первоочередным фактором обеспечения экономического роста общества должно стать пересмотр методов реализации аграрной политики и проведения земельной реформы.

×ø òí ð ðøüüü, земельные ресурсы, аренда, сельскохозяйственные предприятия, организационные структуры.

6WHJQL18ŨH9 RI ODQG UHV RØWFXND CR IH QJMLUFS
8NUDLQH

The article deals with the issue of changes in the structure of the land fund as a result of land reform in Ukraine. The decrease in agricultural land are a consequence of their withdrawal from the discharge agricultural of land. State ceased to be a monopoly, it affected the changes in the structure of business entities, forms of ownership. The trend towards holding structures gradually leads to the degradation of land areas. The main factors of economic growth of society should be reviewed due to the implementation of the methods of agrarian policy and land reform.

.H1 ZRUGLVland resources, rent, agricultural enterprises, organizational structures.

Ýò ðúðØñüüиричук О.О., д.е.н., професор

УДК 338 : 630.1.33

ВПЛИВ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ НА ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ

Pa ùòãêÛ Û ×ß ú ÑÛãòúß
âíÝ×Äïðé×õ Õ úíãÄÛúõðæ ðòãúÄãúõõðàýððòß
ðÄøéðé×ùðú ðÛðüüñÄüüüòßýíïðøðòú×í

Постановка проблеми у загальному вигляді. Специфіка логістичного підходу у сучасній економічній системі полягає в його істотному впливі на загальний результат господарювання підприємства будь-якої галузі, зокрема і підприємств АПК. Цей вплив має дуалістичний характер: з одного боку, в сучасних ринкових умовах

розвиток підприємства неможливий без упровадження в господарську діяльність логістичного підходу, а з іншого, – реалізація логістичного інструментарію на практиці призводить до значних додаткових грошових витрат, що у кінцевому підсумку може привести до погіршення фінансового стану і рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання. Відомо, що додаткові витрати зумовлені дією великої кількості чинників. Проте особливу увагу слід приділяти галузевим особливостям формування зазначених витрат, на що вказують дослідники. То ж вивчення логістичних витрат (ЛВ) на здійснення логістичної діяльності (ЛД) у процесі господарювання підприємств АПК нині є завданням актуальним. Слід вказати, що рішення цього завдання здебільшого пов'язано з вивченням впливу ЛВ на основні оцінні показники господарювання підприємств, зокрема на собівартість реалізованої продукції і чистий дохід від її реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовними дослідженнями логістичних витрат займалися вітчизняні й закордонні вчені Антоненко Н.В. [1], Крикавський Є. і Кубів С. [2], Мішина С.В. і Мішин О.Ю. [3], Моїсєєва Н.К. [4], Окландер М.А. і Хромов О.П. [5], Пономарьова Ю.В. [6], Сковронек Чеслав і Здзислав Сариуш-Вольський [7] та ін. Утім науковці фактично не приділяли уваги саме дослідженню впливу ЛВ на формування основних показників господарювання підприємств.

Аналіз літератури за досліджуваним питанням свідчить також і про фактичну відсутність публікацій щодо визначення ЛВ та їхнього аналізу для підприємств олійно-жирової галузі (ОЖГ). На сьогодні це є істотною прогалиною в дослідженнях ефективності застосування логістичного підходу в діяльності галузевих підприємств, що потребує негайного виправлення.

Концептуальний підхід автора до організації й оцінювання логістичної діяльності на підприємствах аграрного сектору, що детально описаний в публікації [8], декларує обов'язковість визначення, оцінки, аналізу ЛВ й ув'язування їх з основними оцінними показниками господарювання, зокрема з собівартістю реалізованої продукції і чистим доходом від її реалізації. Це зумовлює потребу ґрунтовних досліджень в зазначеному аспекті.

Метою статті є встановлення усередненого значення часток ЛВ: 1) у собівартості реалізованої продукції підприємств ОЖГ і чистому доході від її реалізації; 2) від загального обсягу витрат на здійснення господарської діяльності підприємствами ОЖГ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка й аналіз АВ була виконана на реально функціонуючих підприємствах ОЖГ. Для цього були обрані 11 спеціалізованих підприємств з переробки олійної сировини, а саме: ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат», ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат», ПАТ «Ніжинський жиркомбінат», ПАТ «Кіровоградолія»; ПрАТ «Мелітопольський олійно-екстракційний завод», ПрАТ «Приколотнянський олійно-екстракційний завод», ПрАТ «Полтавський олійно-екстракційний завод Кернел Груп», ПАТ з іноземними інвестиціями «Дніпропетровський олійно-екстракційний завод», ПрП «Вікторія і К⁰» і ТОВ «Наша Олія».

Аналіз господарювання обраних підприємств дав змогу встановити, що зростання собівартості реалізованої продукції зумовлене великою кількістю чинників, серед яких особливу увагу слід звернути на недосконалу організацію ЛД і недостатньо ефективне її здійснення, наслідком чого є досить значні логістичні витрати. Своєю чергою, АВ мають істотний вплив на формування собівартості реалізованої продукції і в кінцевому підсумку на чистий дохід від реалізації продукції.

У ході виконаних досліджень також встановлено, що найвище значення часток АВ як у собівартості реалізованої продукції, так й у чистому доході від її реалізації мають олійнодобувні підприємства з обсягом переробки олійного насіння до 10 тис. т. Так, для цих підприємств усереднене значення частки АВ у собівартості реалізованої продукції складає 13,78 %, а у чистому доході від реалізації продукції – 11,83 %. Для заводів, що переробляють більш ніж 30 тис. т олійної сировини, усереднене значення цього показника є нижчим – він становить, відповідно 10,52 % і 8,59 % (рис. 1).

З'ясовано, що це зумовлено не тільки обсягами виробництва продукції, а й рівнем організації ЛД та досконалістю процесів її здійснення. На великих підприємствах, що у своїй більшості представляють вертикально-інтегровані структури (агрохолдинги), створені спеціалізовані служби логістики, які з урахуванням масштабів виробництва продукції, досить ефективно раціоналізують виконання логістичних активностей в часі й просторі, що у кінцевому підсумку призводить до зниження рівня АВ на логістичну діяльність у цілому.

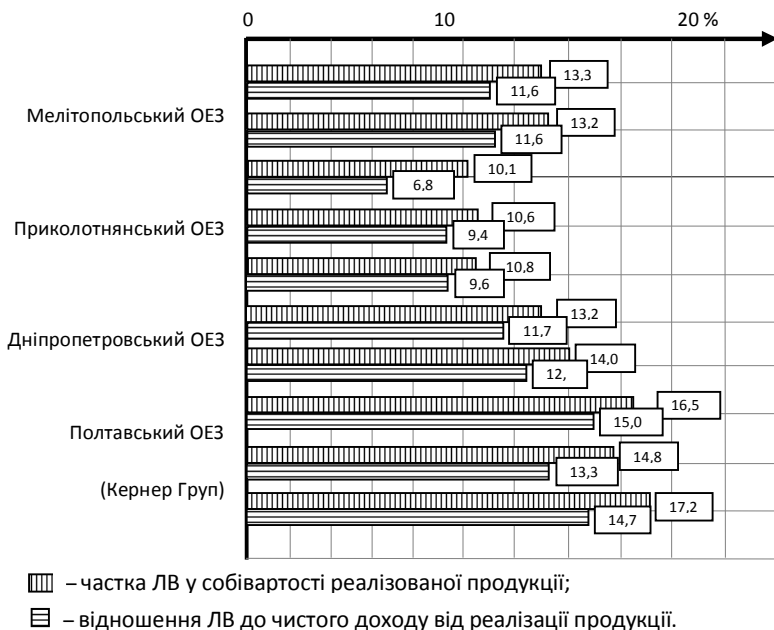


Рис. 1. Усереднене значення часток ЛВ у собівартості й чистому доході від реалізації продукції досліджуваних підприємств галузі в 2009–2013 рр.

На підставі аналізу абсолютних величин ЛВ, які є складником собівартості реалізованої продукції, слід вказати, що для досліджуваних підприємств темпи їхнього росту і характер зміни впродовж 2009–2013 рр. досить різні (табл.). Динаміка зміни абсолютної величини ЛВ для більшості досліджуваних підприємств характеризується високими значеннями коефіцієнта варіації. Це вказує, по-перше, на незадовільне управління ЛВ у процесі господарювання; по-друге, на відсутність єдиних рекомендацій щодо процесу реєстрації й оцінки ЛВ, які б могли використовувати у своїй діяльності галузеві підприємства.

Отже, на основі отриманих результатів дослідження можна стверджувати, що частка ЛВ у собівартості реалізованої продукції для підприємств галузі значна і нестабільна за часом, має досить різні темпи зростання. З одного боку, це свідчить про те, що на підприємствах ОЖГ резерви зниження показника собівартості реалізованої продукції існують і вони полягають в налагодженні процесу управління ЛВ, який дасть змогу їх скоротити.

Темпи росту частки логістичних витрат у собівартості реалізованої продукції досліджуваних підприємств у 2010–2013 рр., %

Підприємства	Частка АВ у 2009 р., тис. грн	Роки			
		<u>2010 р.</u> 2009 р.	<u>2011 р.</u> 2009 р.	<u>2012 р.</u> 2009 р.	<u>2013 р.</u> 2009 р.
Мелітопольський ОЕЗ	26165	32,40	3,18	32,80	38,43
Приколотнянський ОЕЗ	14203	25,14	26,17	30,06	31,80
Дніпропетровський ОЕЗ	14430	51,30	39,70	80,50	49,60
Полтавський ОЕЗ Кернел Груп	11258	-7,90	26,10	117,50	31,70
ОЕЗ «Кіровоградолія»	12773	144,90	-18,10	42,50	16,70
«Вікторія і К ⁰ » (Кіровоградська обл.)	23680	37,30	3,40	38,10	36,40
«Наша Олія» (м. Харків)	10536	5,20	-1,20	4,90	-8,90
Чернівецький ОЖК	7806	81,70	124,90	61,50	64,10
Вінницький ОЖК	16618	1,40	64,70	30,0	30,70
Ніжинський ЖК	7628	12,40	61,20	84,60	45,60

З іншого боку, це доводить наявність істотного впливу АВ на собівартість реалізованої продукції і, в кінцевому підсумку, на такі оцінні показники господарювання підприємств як чистий прибуток, рентабельність, чистий грошовий потік та індекс доходності інвестицій в логістичну систему (ЛС). Отримані результати підтверджують концептуальний погляд автора на те, що ЛС є вельми значущим складником господарського механізму підприємств ОЖГ [10]. З огляду на це, слід визнати факт наявності причинно-наслідкового зв'язку між тактичними й стратегічними показниками оцінки господарської і логістичної діяльності підприємств. А звідси слідує, що економічні показники ЛД результатного типу є складниками відповідних показників господарювання підприємства.

Одним із основних завдань, що вирішувалися під час дослідження господарювання підприємств ОЖГ, було також і виконання аналізу ефективності здійснюваної на них ЛД. Для цього на основі аналізу звітних матеріалів (балансів, звітів про фінансові результати тощо) досліджуваних підприємств за 2009–2013 рр., які відображали структуру витрат на виробництво продукції, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат й інших витрат діяльності, ми розрахували усереднене значення

частки ЛВ від загального обсягу витрат підприємств на господарювання.

Для олійнодобувних заводів середнє значення частки ЛВ склало 28,99 %, а для жирових і олійно-жирових комбінатів – 26,03 % (рис. 2). Спираючись на це, можна констатувати, що усереднене значення вказаного показника для підприємств ОЖГ за визначений період дослідження становило 28,10 %. Це, у порівнянні з більшістю галузей економіки України, є досить високим значенням.

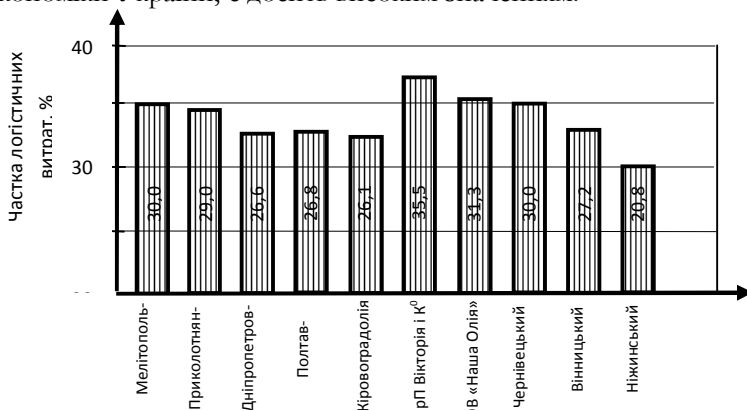


Рис. 2. Усереднене значення часток ЛВ від загального обсягу витрат підприємств на здійснення господарської діяльності у 2009–2013 рр.

Отриманий результат свідчить не тільки про актуальність, а й декларує нагальну необхідність виконання досліджень щодо подальшого запровадження логістичного підходу в діяльність підприємств ОЖГ, розвитку логістичної діяльності.

Висновки. Отримані результати аналізу обраних показників діяльності підприємств ОЖГ і, зокрема основного оцінного показника їх ЛД – логістичних витрат, дають змогу стверджувати, що нині для олійнодобувних заводів, існує проблема значних логістичних витрат. З нашого погляду, одним із значущих чинників такого становища на підприємствах є незадовільний стан організації та здійснення ЛД і, зокрема управління логістичними витратами. У сукупності з чинниками впливу зовнішнього середовища, що зумовили реальні загрози для ефективної діяльності підприємств галузі, недосконалість логістичної діяльності створює підстави для втрати ними конкурентних позицій на зовнішньому ринку.

Література.

1. Антоненко Н.В. Облік логістичних витрат / Н.В. Антоненко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11 (89). – С. 234–241.
2. Економіка логістичних систем : [монографія] / За ред. Є. Крикавського, С. Кубіва. – Львів : Львівська політехніка, 2008. – 596 с.
3. Мішина С.В. Багатокритеріальна класифікація логістичних витрат підприємства / С.В. Мішина, О.Ю. Мішин // Комунальне господарство міст. – 2008. – №85. – С. 114–119.
4. Моисеева Н.К. Экономические основы логистики / Н.К. Моисеева : [учебн. пособие]. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 528 с.
5. Окландер М.А. Промислова логістика : [навч. посібн.] / М.А. Окландер, О. П. Хромов. – К. : ЦНА, 2004. – 222 с.
6. Пономарьова Ю.В. Логістика : [навч. посібн.] / Ю.В. Пономарьова. – К. : Центр навч. літератури, 2003. – 192 с.
7. Сковронек Чеслав. Логистика на підприємстві : [учеб.-метод. пособие] : Пер. с польск. / Чеслав Сковронек, Здзислав Сариуш-Вольский. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 400 с.
8. Сумец А.М. Концептуальный подход к организации логистической деятельности на предприятиях по производству и переработке сельскохозяйственной продукции / А.М. Сумец // Вестник Полоцкого государственного университета. – Серия D: Экономические и юридические науки. – 2014. – №4. – С. 123-127.

P uò Ò Wúøøi øuð þýð úð iðýýíý úí òþúúrú
 ðuþúuñíý ííúú ü ñüýð òþýýwíð øøüø ø

У статті наголошено на значущості використання в господарюванні підприємств агропродовольчого комплексу логістичного підходу. Вказано на важливість визначення логістичних витрат і оцінки їхнього впливу на формування основних показників діяльності підприємств. Представлено результати обчислення усередненого значення часток логістичних витрат у собівартості реалізованої продукції підприємств олійно-жирової галузі й чистому доході від її реалізації, темпів росту частки логістичних витрат у собівартості реалізованої продукції за досліджуваний період.

Наведено усереднене значення часток логістичних витрат від загального обсягу витрат підприємств на здійснення їхньої діяльності.

$\times \emptyset \hat{u} \ddot{i}$ $\rho \emptyset \ddot{u}$ підприємство, логістична діяльність, логістичні витрати, собівартість, дохід.

P uò í Ûĩøð úðð øuððþýðíððþýð úð úþúúíú ð
 úú÷íðíýððøð úð þþýíúííúð úýðíðíýðíððð úýíðíððð

В статье сделано ударение на значимость использования в хозяйствовании предприятий агропродовольственного комплекса логистического подхода. Указано на важность определения логистических затрат и оценки их влияния на формирование

[illegible]

. H | Z R U G V enterprise logistics activities, logistics costs, cost, and income.

296

уповільнення темпів економічного розвитку, зниження рівня життя, соціальну напруженість. Кроком на шляху вирішення зазначеної проблеми може бути ефективна державна регуляторна політика. Ефективність регуляторної політики багато в чому визначає організаційно-економічний механізм її формування та реалізації. Організаційно-економічний механізм має забезпечити взаємодію всіх складових регуляторної політики для досягнення поставлених цілей. Але для того, щоб організаційно-економічний механізм виконував такі функції необхідно визначити його зміст, створити науково-обґрунтовану концепцію його дослідження та удосконалення у випадку необхідності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні дослідження категорій «механізм», «господарський механізм», «економічний механізм», «організаційно-економічний механізм» є досить поширеними як у сучасній економічній науці, так і в історичній ретроспективі, категорії є багатоаспектними, притаманними різним сферам економічної діяльності. Вони входять до кола наукових інтересів відомих зарубіжних та вітчизняних вчених Л. Абалкіна, О. Бігдана, Л. Гурвіца, О. Красноручького, Є. Коваленко, М. Латиніна, С. Мочерного, Ю. Путятіна, О. Ходаківської та інших, проте серед науковців немає єдності щодо визначення цих категорій, їх місця в ієрархії економічних термінів. Тому існує необхідність подальшого поглиблення теоретичних уявлень щодо сутності зазначених економічних категорій, що дозволить модернізувати інструментарій наукових досліджень та на цій основі надасть змогу підвищити їх практичну значущість.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є аналіз існуючих підходів до розуміння категорій «механізм», «господарський механізм», «економічний механізм», «організаційно-економічний механізм» та уточнення визначення організаційно-економічного механізму регуляторної політики для подальшого застосування цього терміну у дослідженні процесу формування та реалізації регуляторної політики в аграрній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізм – система тіл, що призначена для перетворення руху одного або декількох тіл у потрібний рух інших тіл. Механізм складає основу більшості машин і застосовується в різноманітних технічних об'єктах. Термін механізм застосовується і у дослідженні суспільних явищ та процесів. М. Вебер використовував термін «механізм» як інтерпретацію

соціальної дії, найважливішим атрибутом якої є «орієнтація на іншого», що передбачає взаємне очікування відповідної поведінки всіх, хто бере участь у соціальних відносинах [1]. Представник сучасної соціології Л. Козер стверджував, що у соціумах діють механізми соціальної стабілізації та соціальної дезінтеграції [2]. Т. Парсонс застосовував термін «механізм» у контексті інтегративної комунікації, яка впливає на мотивацію суб'єктів системи та визначає шляхи її засоби здійснення досягнення мети [3].

З точки зору політичної економії механізм, як економічна категорія, забезпечує організацію процесів суспільного виробництва, як відомо, історично сформувалося два механізми регулювання економічної діяльності стихійний та планомірний.

Дослідження, пов'язані із визначенням та застосуванням категорії «механізм» набули розвитку у радянській політекономії у другій половині 60-х рр. XX ст. Науковці почали ретельно вивчати похідну від цієї категорії, а саме «господарський механізм економічної системи», прагнучи акцентувати увагу на конкретній рушійній силі системи, що визначає напрями і темпи зростання виробництва. Так, С. Дзарасов зазначав, що господарський механізм теоретично і практично несе особливе смислове навантаження, що не зводиться до жодної з існуючих економічних категорій. Автор відокремив господарський механізм від системи виробничих відносин та визначив його як систему свідомого, організаційного впливу на економіку [4]. Л. Абалкін вказував на можливість підходу до аналізу системи виробничих відносин шляхом визначення у цій системі господарського механізму [5]. Деякі вчені пов'язували господарський механізм із механізмом використання економічних законів. Так, В. Черняк, вважав, що «господарський механізм – це механізм використання економічних законів за допомогою конкретних господарських та організаційних форм» [6]. Але якщо господарський механізм являє собою «механізм використання економічних законів», то незрозуміло, у чому полягає специфічний зміст господарського механізму, та чи потрібна така категорія. З точки зору розмежування проблематики господарського механізму та системи категорій і законів політекономії, заслуговує уваги думка В. Кошкіна та Є. Гайдара щодо визначення господарського механізму як системи зв'язків між рівнями, осередками та агентами виробництва з приводу вибору конкретних цілей виробництва, способів їх досягнення, виходячи з наявних ресурсів та реалізації прийнятих рішень. В. Кошкін та Є. Гайдар також

зазначають, що можна заперечувати відмінність в поняттях господарського механізму і системи управління. Вони виступали проти дублювання термінів, так як зводили значення одного терміна до іншого, що займає цілком певне місце в системі економічних понять та категорій є недоцільним [7].

У сучасних вітчизняних економічних дослідженнях також приділяється увага категорії «механізм». С. Мочерний визначав «механізм» як «внутрішню побудову, систему, сукупність станів і процесів, з яких складається звичайне явище» [8]. У більш пізньому виданні зустрічається інше тлумачення: «механізм – це система, пристрій, спосіб, що визначають порядок певного виду діяльності» [9].

У науковій літературі також застосовуються категорії «господарський механізм», «економічний механізм», «організаційно-економічний механізм» єдиний підхід до розуміння яких не сформований. Окремі автори ототожнюють ці категорії і вживають їх як синоніми. Разом з тим, висловлюється інша думка, що економічні механізми розподіляються на: власне економічні (характерною рисою є економічний характер стосовно підтримуваних процесів або діяльності), організаційно-економічні (природний хід економічних процесів замінюється або доповнюється їхнім управлінням або регулюванням) і організаційно-управлінські (результатом його функціонування є управлінське рішення, що використовується у процесах управління підприємством) [10].

На думку С. Мочерного, ширшим і відповідно більш ємним із вище перерахованих термінів є «господарський механізм», який вчений визначає як «систему основних форм, методів та інструментів використання економічних законів, розв'язання протиріч суспільного способу виробництва, реалізації власності, а також всебічного розвитку людини, формування її потреб, створення системи стимулів та узгодження економічних інтересів основних класів, соціальних груп» [11]. Тобто, це система яка включає у себе інші підсистеми та взаємозв'язки між ними, які за рахунок злагодженого функціонування дають можливість досягнути встановлених цілей. Однією із підсистем господарського механізму є економічний механізм. Існують розмежування у визначенні «економічного механізму» на макро- та макрорівні. Так П. Саблук зазначає, що «з точки зору макроекономіки «економічний механізм» можна визначити як практичний вираз системи виробничих відносин, що включають в себе засновану на інтересах (відповідальності) сукупність економічних важелів і

регуляторів виробництва» [12]. На мікрорівні «економічний механізм» розглядається переважно як економічний інструментарій реалізації господарської діяльності суб'єктами підприємництва. Такої точки зору дотримуються наприклад, В. Поленчук та О. Наумова [13].

Також існує точка зору відповідно до якої економічний механізм фактично ототожнюється із державним регулюванням економіки. Таку точку зору поділяє В. Амбросов, який вважає, що економічний механізм – це «...сукупність методів і форм, інструментів і піднесення впливу на економічну й соціальну стабілізацію сільського господарства та агропромислового комплексу в цілому через систему державної підтримки – фінансово-бюджетну, кредитну, цінovu, податкову, страхову, інвестиційну, інноваційну, інформаційну, кадрову, – яка заснована на інституціональній базі» [14].

Слід звернути увагу на те, що існує усталений науковий термін «механізм державного регулювання економіки». Детальний аналіз теоретичних підходів щодо визначення цього терміну здійснив М. Латинін. Зокрема він наводить приклади визначень цієї категорії, пропонує власний підхід та зазначає, що механізм державного регулювання є складовою системи державного регулювання, яка, крім того, включає в себе суб'єкти регулювання, об'єкти регулювання [15].

О. Красноручський підкреслює, що під економічним механізмом більшість вітчизняних вчених розуміють сукупність економічних важелів і регуляторів виробництва матеріальних благ та послуг [16].

Необхідно зауважити, що вітчизняна економічна наука досить обмежено використовує напрацювання у цьому напрямі як радянської політичної економії, так і західної економічної науки, практично не згадуються теорія економічних механізмів та науковці, які зробили внесок у її створення та розвиток. Детально аналізують такі дослідження економічного механізму О. Бігдан та О. Ходаківська [17].

У зарубіжній економічній науці пошук відповідей на питання як має бути організована планова економіка, щоб інформація, необхідна для її ефективного функціонування, використовувалася найбільш оптимальним чином, сприяв формулюванню теорії економічних механізмів, як відносно самостійного напрямку еволюції теорії ігор. Значний внесок у розвиток теорії економічних механізмів зробив Л. Гурвіц. Як зауважують С. Измаков, К. Сонін, М. Юдкевич, заслуга Гурвіца полягає в демонстрації необхідності формального моделювання передачі інформації в економічних процесах (наприклад, на вальрасовських ринках), системах (соціалізму,

капіталізму) і в рамках різних завдань (виробництво суспільних благ), що вимагають агрегування інформації індивідуальних суб'єктів, Л.Гурвіц запропонував поняття механізму та виявив основні напрямки дослідження механізмів. Механізм він розумів як форму гри. Гра у даному контексті – це опис того, як можуть діяти гравці (економічні суб'єкти) і до чого призведе будь-який набір дій. Більш суворе формулювання, запропоноване автором, визначає механізм як взаємодію між суб'єктами і центром, що складається з певних стадій [18]. Напрацювання теорії економічних механізмів спочатку мали актуальність переважно на мікрорівні, але згодом з'ясувалося, що положення теорії щодо розуміння механізмів економічної взаємодії мають значення не тільки в мікроекономіці. На основі визначення економічного механізму, Гурвіц формалізував поняття інституту. Економічний механізм, на його думку, задає безліч виборів економічних суб'єктів і пов'язані з кожним з цих виборів результати. У цьому сенсі механізм задає систему стимулів і близький тим самим до поняття економічного інституту, який теж, за рахунок створення правил структурує виграші від обраних стратегій. Але неможливо ототожнювати механізм та інститут, на думку Л.Гурвіца, таке ототожнення передбачає, що інституційні рамки однозначно задають поведінку економічних суб'єктів, тоді як на практиці зустрічаються протилежні приклади. Врахування запропонованого Гурвіцем розуміння механізму дозволяє логічно поєднати його із організаційною складовою.

У довідникових виданнях розповсюдженим є наступне визначення категорії «організація» – це «сукупність процесів або дій, що зумовлюють об'єднання елементів, частин у ціле, утворення життєздатної стійкої системи...» [9].

В.Я. Месель-Веселяк стверджує: «Аграрне виробництво має дві складові розвитку: перша – організаційна, друга – економічна. Саме від їх вирішення залежить розвиток будь-якого виробництва і, зокрема, сільськогосподарського» [19, С. 3].

Як зазначає О.О. Красноручький, у науковій літературі не спостерігається єдності думок вчених щодо трактування «організаційно-економічного механізму», а якщо на нього і звертається увага, то без особливих пояснень [16].

В.М. Клочко вважає, що «економічний механізм у суспільно-виробничих відносинах розділяється на техніко-економічний, соціально-економічний та організаційно-економічний механізми.

Організаційно-економічний механізм – це сукупність організованих суспільно-виробничих відносин, що становлять єдність в досягненні мети» [20]. Тобто, організаційно-економічний механізм є складовою економічного механізму.

На думку В. Худавердісової: «Організаційно-економічний механізм являє собою сукупність економічних важелів, стимулів і заходів, спрямованих на забезпечення динамічного й сталого розвитку аграрних підприємств, який ґрунтується на поєднанні чинників мікрота макроекономічного середовища з урахуванням елементів державного управління» [21].

І. Пономарев та О. Полякова визначають організаційно-економічний механізм як механізм дії і використання економічних законів, що включають сукупність способів і засобів взаємоузгодженості економічних протиріч, забезпечуючи сполучення економічних інтересів усього суспільства, тому, він відноситься до сфери об'єктивних економічних відносин. У той же час організаційно-економічний механізм нерозривно зв'язаний зі свідомою діяльністю людей і містить у собі надбудовні елементи [22].

Рациональним є розмежування об'єктно-суб'єктної структури організаційно-економічного механізму, його спрямованості на досягнення певних цілей, неоднозначним, на наш погляд, є твердження щодо механізму використання економічних законів. На нашу думку, цей механізм, побудований з урахуванням дії суспільних, у тому числі й економічних, законів. Є.О.Коваленко визначає організаційно-економічний механізм розвитку євроінтеграційної політики, як сукупність всіх можливих практичних заходів, засобів та важелів організаційного та економічного характеру, відповідних структур і регуляторів, методів управління, управлінських рішень, за допомогою яких реалізується євроінтеграційна політика [23]. У такому визначенні не згадується об'єктно-суб'єктна структура цього механізму.

Вдалим, на наш погляд, є визначення організаційно-економічного механізму, яке запропонував О.О. Красноручький у процесі дослідження формування систем розподілу продукції аграрних підприємств – це: «система взаємодії сукупностей факторів економічного та організаційного характеру, суб'єктів опосередкування їх дії та засобів впливу з урахуванням ознак приналежності до внутрішнього або зовнішнього середовища, що безпосередньо впливають або беруть участь в процесі формування системи розподілу продукції» [16]. Таке визначення дозволяє використовувати

синтетичний підхід, який відображає тенденцію подолання однобічності економічної теорії, його ознакою є методологічний плюралізм, тобто взаємозв'язок різних методологій.

Організаційно-економічний механізм, так само як і система категорій і законів політекономії, є абстракцією конкретної системи економічних відносин, але абстракцією, що має відмінний від системи категорій і законів політекономії зміст, який визначається її функціональною спрямованістю. Отже організаційно-економічний механізм регуляторної політики відображає сутнісні характеристики цього процесу. Державна регуляторна політика – це складова та одночасно відносно самостійний напрям у системі державного регулювання економіки, який ґрунтується на певних принципах, використовує специфічні методи, спрямовані на підвищення ефективності функціонування соціально-економічної системи, та передбачає взаємодію органів державної влади, економічних суб'єктів, їх об'єднань, громадянського суспільства з метою узгодження інтересів та досягнення цілей економічного розвитку. Регуляторну політику можна розглядати у широкому розумінні, як фактично всі форми реалізації державної політики в цілому та у вузькому розумінні, як напрям політики держави, спрямований на вдосконалення господарських та адміністративних відносин у сфері господарювання.

Висновки. Організаційно-економічний механізм регуляторної політики – це сукупність нормативно-правових актів, що визначають принципи, форми, методи її проведення та системи зв'язків між регуляторами, об'єктами і суб'єктами регулювання із приводу вибору цілей регуляторної політики та засобів їх досягнення, що ґрунтуються на певній економічній концепції та забезпечують структурно визначену послідовність комплексу дій, які ведуть до розв'язання конкретної задачі або досягнення поставленої цілі. Таке визначення відображає як сутнісні характеристики, так і функціональне призначення цієї категорії. Запропоноване визначення дозволяє обрати у якості методологічної основи дослідження цієї категорії синергетичний підхід. У подальшому методологія буде окреслювати коло питань, на які покликана надати відповіді теорія, визначати принципи на яких ґрунтується економічна теорія, впливати на інтерпретацію прогнозованих та отриманих результатів.

Література.

1. Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму. Избранні твори / М. Вебер. – М.: Прогрес, 1990. – 806 с.
2. Козер Л. Функції соціального конфлікту [Електронний ресурс] / Л. Козер. – Режим доступу: <http://www.philsci.univ.kiev.ua/biblio/kozer.html>
3. Парсонс Т. Система сучасних суспільств. / Т. Парсонс. – М.: Аспект-Прес, 1997. – 270 с.
4. Дзарасов С. Продуктивні відносини і господарський механізм / С. Дзарасов // Економічні науки. – 1979. – № 1. – С. 30- 38.
5. Абалкін Л. Сутність, структура і актуальні проблеми удосконалення господарського механізму / Л. Абалкін // Економічні науки. – 1978. – № 8. – С. 33-44.
6. Черняк В. Управління розвитком економічних відносин. / В. Черняк // Економічні науки. – 1978. – №9. – С. 41-48.
7. Кошкин В. О структурі господарського механізму / Кошкин В., Гайдар Е. // Економічні науки. – 1979. – №7. – С. 31–38.
8. Економічний словник-довідник / [За ред. С. В. Мочерного]. – К.: Феміна, 1995. – 368 с.
9. Економічна енциклопедія: у 3 т. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: ВЦ «Академія», 2000-2002. – 355 с.
10. Путятін Ю.О. Фінансові механізми стратегічного розвитку та управління розвитком підприємства [Текст]: монографія / Ю.О. Путятін, О.І. Пушкар, О.М. Тридід. – Х.: Основа, 1999. – 488 с.
11. Мочерний С.В. Економічна теорія: підруч. / С.В. Мочерний. – К.: Знання, 1999. – 292 с.
12. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 3-6.
13. Поленчук В.М. Економічний механізм розвитку підприємств у історичному досвіді ринкових трансформацій / Поленчук В.М., Наумова О.Б. // Економічні інновації. – 2011. – Вип.45. – С. 192-199.
14. Амбросов В.Я. Зібрання наукових праць. Економічні умови відтворення сучасних агроформувань. / В. Я. Амбросов. – Х.: ННЦ ІАЕ, 2010. – Т. 5. – 477 с.
15. Латинін М.А. Теоретичні підходи щодо визначення механізму державного регулювання розвитку аграрного сектора економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua>
16. Красноручський О.О. Управління збутом продукції аграрних підприємств: теорія, методологія, практика [Текст]: автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / Красноручський Олександрович ; Міжнар. ун-т бізнесу і права. – Херсон, 2013. – 36 с.
17. Бігдан О. Теоретико-методологічні основи економічного механізму екологізації аграрного виробництва [Електронний ресурс] /

ФІНАНСОВО-ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ШЛЯХИ ЇХ СКОРОЧЕННЯ

*і × à î ò ú × ð ∅ × ò ú р в і ý ã ò ð ï ð × ø í ñ í ã
ñ ú ä ü ý ú ù ò ð ý ú ï ð × ò ð í ñ ò ð ï ð ý í ý ú ð ð ú ú ù ù ä á ú ð ð
à ú ä î ò ý ð ò ð ð
ô î ä ò ú × ð ï ï × ò ú í ð ò ð ð ò ú ð
î ä ø ú ä ò ý × ä ï ð × ò ð ù í ð ä ú ð ð ï ð ý í ý ú ð ð ð ð ä ý ð ð ð ð*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Характерною особливістю розвитку агропродовольчого ринку є повільне формування розподільчо-збутової інфраструктури, яка б сприяла збереженню та підвищенню якості сільськогосподарської продукції, скороченню трансакційних витрат. Слід зазначати, що об'єкти розподільчо-збутової інфраструктури агропродовольчого ринку не зорієнтовані на повне виконання функцій щодо просування сільськогосподарської продукції до споживачів, а це стимулює сільськогосподарських товаровиробників використовувати неорганізовані канали збуту з непрозорими умовами купівлі-продажу та диктатом посередника, внаслідок чого споживачі змушені купувати продукцію часто сумнівної якості за вищими цінами. Отже, за таких умов розвитку розподільчо-збутової інфраструктури в Україні практично відсутні цивілізовані прозорі канали просування сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого споживача на вигідних для всіх учасників процесу умовах, а особливо стабільних зв'язків у ланцюгу «виробник – оптовик – роздрібний продавець – споживач».

Окрім цього, такий стан справ є причиною великих цінових коливань на ринку сільськогосподарської продукції, призводить до неефективного використання ресурсів, звужує можливості щодо забезпечення населення якісною продовольчою продукцією у широкому асортименті за доступною ціною, зумовлює додаткові витрати для виробників, переробників, споживачів, втрати державного та місцевих бюджетів.

Збільшення обсягів продукції виробництва та збуту, від яких прямо пропорційно залежить грошова виручка, не завжди забезпечує

позитивний результат. Це пояснюється тим, що зростання врожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин пов'язане із додатковими витратами (мінеральні добрива, засоби захисту рослин, паливно-мастильні матеріали, корми), які не завжди можуть бути відшкодовані, що може призвести до збитковості виробництва певних видів продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання класифікації трансакційних витрат займалися як вітчизняні економісти-дослідники, так і іноземні. Серед них слід відмітити С.І. Архієрєва, Л.В. Базалієву, І.П. Буласєва, А.В. Грінченко, Я.В. Зінченко, Р.Коуза, що вивчали історію виникнення та багатогранність трансакційних витрат; Н.О. Гончарову, М.С. Данько, О.В. Замазій, О.Л. Матвєєву, Г.А. Макухіна, І.Г. Панженську, М.М. Шигун, Ж.М. Ющак, які розробляли методичні підходи до обліку трансакційних витрат; Р.М. Абдулліна, Н.М. Волоснікову, О.П. Власенко, О.Ю. Кудріну, Н.Г. Сапожнікову, А.В. Череп, О.В. Шепеленко, які вивчали підвищення ефективності діяльності підприємства через управління трансакційними витратами.

Незважаючи на глибину проведених досліджень в даному напрямі, залишились невирішеними питання скорочення трансакційних витрат для конкурентоспроможного існування аграрних підприємств.

Формулювання цілей статті. Метою написання даної статті є дослідження проблеми зниження трансакційних витрат шляхом вивчення їх фінансово-облікового аспекту для підприємств, що спеціалізуються на веденні сільського господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «трансакційних витрат» бере свій витоки з концепції Рональда Коуза. Сутність концепції полягає у функціонуванні економіки, що визначається не тільки цінами на товари та послуги, як це стверджувала класична, а потім і неокласична теорія. Агенти виробництва - підприємства несуть значні витрати, пов'язані з самим процесом обміну. Перш ніж здійснити угоду купівлі-продажу, обидва контрагенти повинні здійснити найрізноманітніші трансакції (операції). Вони пов'язані з пошуком та вибором покупця (продавця), ретельною перевіркою його платоспроможності, фінансової стійкості і ліквідності, процесами страхування, кредитування, емісії цінних паперів та їх розміщенням, а також арбітражними, судовими та іншими витратами. До них також належать витрати, пов'язані з

перерозподілом прав власності. Всі перераховані вище витрати отримали назву витрати трансакцій (трансакційні витрати) [1,3].

Нині більшість науковців відносять до складу трансакційних витрат – витрати на пошук інформації, організацію і ведення переговорів, юридичне обслуговування, витрати на оцінку та контроль за виконанням контрактів, втрати від опортуністичної поведінки тощо, що на рахунках бухгалтерського обліку відображаються наступним чином (табл.1).

Таблиця 1

**Склад трансакційних витрат підприємства
(за рахунками бухгалтерського обліку)**

№ рахунку	№ суб-рахунку	Номенклатура статей витрат
91 Загальновиробничі витрати	За видами діяльності	Витрати на вдосконалення технології і організації виробництва
		Витрати на підтвердження якості
92 Адміністративні витрати	За видами діяльності	Витрати на обслуговування та управління підприємством
93 Витрати на збут	За видами діяльності	Витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг)
94 Інші витрати операційної діяльності	941	Витрати на дослідження і розробки
	944	Сумнівні та безнадійні борги
	945	Втрати від операційних курсових різниць
	947	Нестачі і втрати від псування цінностей
	948	Визнані штрафи, пені, неустойки
95 Фінансові витрати	951	Відсотки за кредит
	952	Інші фінансові витрати
97 Інші витрати	971	Собівартість реалізованих фінансових інвестицій
	972	Собівартість реалізованих необоротних активів
	973	Собівартість реалізованих майнових комплексів
	974	Втрати від неопераційних курсових різниць

*Джерело:[2,4]

Рівень і структура витрат, що зумовлені трансакціями, залежить від повноти й достовірності інформації про ринок, фаховості учасників договірної угоди, юридичного забезпечення угоди та повноти їх виконання. У процесі опитування керівників сільськогосподарських підприємств нами з'ясовано основні групи трансакційних витрат (табл. 2).

Таблиця 2

Структура трансакційних витрат сільськогосподарських підприємств, %

Витрати	2010 р.	2013 р.
Витрати при укладанні контрактів	18,0	15,0
Витрати моніторингу і пошуку інформації	33,0	30,0
Витрати опортуністичної поведінки	9,0	7,0
Інші види витрат	40,0	48,0

*Джерело: складено авторами.

У підприємствах знизився загальний рівень трансакційних витрат унаслідок зменшення витрат укладання контрактів із 18 до 15%, витрат моніторингу та пошуку інформації – із 33 до 30% , витрат опортуністичного поведінки – із 9 до 7%.

Отже, у процесі опитування було з'ясовано, що найбільшу частку впродовж досліджуваного періоду становили витрати, пов'язані з моніторингом сегментів ринку сільськогосподарської продукції й пошуком інформації про потенційних клієнтів. Нині провідні консалтингові агентства та науково-дослідні установи НААН пропонують купувати інформацію про стан ринків продукції сільського господарства. Проте через нестачу коштів, а також через високу вартість аналітичних матеріалів більшість керівників сільськогосподарських підприємств відмовляються її купувати.

Сьогодні в Україні не сформовано єдину базу даних про потенційних контрагентів сільськогосподарських товаровиробників, а рекламні пропозиції в засобах масової інформації не відображають реальний стан справ. Як свідчать дослідження, рівень закупівельних цін, зазначених в оголошенні, суттєво відрізняється від реальної дійсності. Ця обставина вимагає від керівників господарств корпоративного сектору значних фінансових витрат на пошук вигідного покупця, що позначається на величині трансакційних витрат.

Зазначимо, що сільськогосподарські підприємства несуть значні

витрати на укладання контрактів з реалізації продукції, що пояснюється здебільшого короткостроковістю дії договорів. Основними причинами формування цих витрат керівники назвали – відсутність гарантій виконання укладених контрактів; низьку заінтересованості переробників в укладанні довгострокових контрактів; диктат покупців при встановленні термінів і умов контрактів; низьку економічну привабливість короткострокових контрактів для сільськогосподарських товаровиробників.

Проведене дослідження дозволило встановити рівень пріоритетності витрат, які характеризують не використані можливості. Натомість позитивний аспект транзакційних витрат виявляється у вигляді витрат на ринкову адаптацію підприємства, а отже на формування та закріплення його конкурентної позиції, тому їх можна інтерпретувати як видатки.

З метою зниження транзакційних витрат насамперед слід провести аналіз витрат пошуку інформації, що можна здійснити за допомогою таких загальновідомих методів: бенчмаркінг структури транзакційних витрат пошуку інформації; вартісний аналіз, що базується на вивченні окремих видів витрат і напрямів їх мінімізації; функціонально-вартісний аналіз, метою якого є ретельне вивчення складових процесу реалізації сільськогосподарської продукції та їх нормування з метою мінімізації витрат.

Одним із підходів щодо зниження транзакційних витрат є зменшення кількості посередників. Так, у результаті скорочення довжини каналів реалізації продукції можна подолати асиметрію інформації на продовольчому ринку регіону; впровадити систему електронної торгівлі на основі діючих електронних бірж, що дозволить скоротити довжину каналів реалізації сільськогосподарської продукції та приведе до зниження витрат на пошук інформації; побудувати вертикальні маркетингові системи. Сільськогосподарські товаровиробники продукції, переробні підприємства та сфера обігу, інтегруючись, матимуть більший обсяг інформації й швидше обмінюватимуться нею.

Основним чинником, який визначає ефективність товароруку сільськогосподарської продукції від виробника до споживача, є фаховий рівень підготовки спеціалістів, які виконують функції по збуту продукції. Зважаючи на це, сільськогосподарським підприємствам доцільно створити маркетинговий підрозділ (службу/відділ маркетингу) і в межах цього структурного утворення

залучити до роботи спеціально підготовлених фахівців. У нинішніх умовах товаровиробники мають обмежені можливості для створення таких підрозділів, тому доцільно, на першому етапі ці функції можуть виконуватися на основі делегування обов'язків фахівцям окремої служби (наприклад, виробничого, планово-економічного) здійснювати координацію та цілеспрямований розвиток збутової політики на підприємстві.

Виділимо коло функцій і обов'язків, необхідних для роботи сільськогосподарського підприємства в умовах посилення конкуренції, які сприяють підвищенню ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства (табл. 3).

Вважаємо, що перелічені в табл. 3 заходи має виконувати спеціально створений на підприємстві підрозділ або делеговані для цього інші служби.

Таблиця 3

Перелік основних функцій щодо організації збутової діяльності сільськогосподарських підприємств

Функції	Суть і призначення функцій
1	2
Дослідження кон'юнктури ринку	Отримання інформації про ціни, конкурентів і їхніх клієнтів, запити покупців – дозволяє прийняти більш вигідні для підприємства маркетингові рішення
Пошук покупця	Виявлення можливих каналів реалізації, визначення обсягів попиту, умов співпраці, платоспроможності покупців – сприяє підвищенню ефективності продажів
Аналіз маркетингової та збутової діяльності	Визначення резервів і оцінка слабких сторін підприємства. Отримана інформація використовується при формуванні й коригуванні виробничої та маркетингової програм
Планування (стратегічне, поточне і оперативне)	Розробка планів на найближчі п'ять років за обсягами прибутку, виробництва і реалізації, часткою ринку, за рівнем конкурентоспроможності підприємства та його продукції. Складання програм дій для виробничого та маркетингового або збутового підрозділів на рік з метою конкретизації стратегічного плану. Плани допомагають сконцентрувати увагу персоналу підприємства на їх виконанні та вивести його на більш високий рівень ефективності виробництва і реалізації продукції

1	2
Формування товарного портфеля	Визначення перспективних сфер діяльності підприємства (видів виробленої продукції, робіт, послуг) з урахуванням запитів і платоспроможності покупців, інтенсивності конкуренції та можливостей підприємства виробити високоякісну продукцію з низькими витратами і можливістю її доставки із збереженням високої якості
Розробка збутової стратегії підприємства	Розробка умов залучення торгових посередників для продажу продукції підприємства. Визначаються: варіанти мотивації посередників; параметри для оцінки ефективності їх роботи; плани збуту із зазначенням рівня цін, лімітів витрат на реалізацію продукції, обсягів продажу і прибутку. Це дозволяє організувати активний та ефективний продаж виробленої продукції
Розрахунок витрат продажу	Визначення собівартості виробленої та реалізованої одиниці продукції залежно від виду каналу збуту, форми торгівлі, обсягу продажів, території, з урахуванням витрат на рух товару. Така інформація сприяє оптимальному вибору каналів, форм і обсягів збуту продукції
Формування політики просування	Формування сприятливої громадської думки про підприємство та його товари. Знайомить зі специфікою його діяльності, сприяє зростанню популярності продукції підприємства і збільшенню обсягів продажів
Коригування діяльності збутового та інших підрозділів підприємства	Виявлення негативного впливу якості роботи підрозділу підприємства (або фахівців) на ефективність збутової і загальної його діяльності (наприклад, великі витрати на виробництво, нестача фінансових коштів для організації маркетингу підприємства, відсутність інформації за цінами, покупцями, конкурентами і т. д.); конкретизація нормативних параметрів продукції, робіт, послуг і висунення вимог про проведення необхідних коректив

*Джерело: складено автором за [5,6,7,8].

Очевидно, що створення служби маркетингу або спеціалізованого підрозділу в сільськогосподарських підприємствах буде залежати від таких чинників: розмірів підприємства; обсягів виробництва продукції; фінансових можливостей; географії збуту;

специфічних особливостей його цільового ринку; широти товарного асортименту та специфіки продукції; цілей і ресурсів підприємства; стратегії розвитку тощо.

Висновки. Поряд із загальновідомими напрямками зниження собівартості виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції на ґрунті удосконалення галузевої структури підприємств із орієнтацією на вимоги ринку, підвищення продуктивності праці на основі комплексної автоматизації та механізації виробництва, дотримання режиму економії при використанні матеріально-грошових ресурсів, удосконалення маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств, у сучасних умовах доцільно приділити увагу скороченню транзакційних витрат, що виникають у процесі продажу сільськогосподарської продукції.

Література.

1. Грінченко А.В. Розмежування понять витрати, затрати, видатки та втрати / А.В. Грінченко // Економічний форум. — 2012. — № 3. — С. 5-9.
2. Замазій О.В. Проблеми обліку транзакційних витрат у діяльності суб'єктів господарювання / О.В. Замазій // Научные труды ДОНЕТУ. Серия экономическая. — 2004. — Выпуск 70. — С.95-100.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. Б. Пинскера; науч. ред. Р. Капелюшников. — М.: Новое издательство, 2007. — 224 с.
4. Макалюк І.В. проблеми виявлення транзакційних витрат в інформаційній системі бухгалтерського обліку підприємства/ І.В. Макалюк // Ефективна економіка. — 2013. - № 2. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1814>
5. Теорія і практика маркетингу в Україні: монографія / А.Ф. Павленко, А. В. Войчак, В. Я. Кардаш, В. П. Пилипчук та ін., за наук. ред. проф., акад. АПН України А. Ф. Павленка. — К. : КНЕУ, 2005. — 284 с.
6. Черномаз П. А. Международный маркетинг: учебное пособие / П. А. Черномаз. — Х. : ХНУ имени В. Н. Каразина, 2008. — 232 с.
7. Шевченко Л. С. Введение в маркетинг: учебно-практическое пособие / Л. С. Шевченко. — Харьков : Консум, 2000. — 672 с.
8. Якубенко Ю. Л. Рівень конкурентоздатності сільськогосподарських підприємств / Ю. Л. Якубенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. — 2013. — № 2 (22). — Т.5: Економічні науки. — С. 299–311.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ МАРКЕТИНГУ ДОРАДЧИХ ПОСЛУГ

*і × à Ú Ä ä ò Í Í ë í Þ Û Ä Ý Í Û Þ
B í Í Ý Ä Ö Þ é × Õ Ö Ñ Ò Ý Ó Í Í Û Þ Û Û Þ Ò á Û Û Ø Û Ð Ä á Û Ä Ò Ý Þ Ö Þ Ò Þ*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Здійснення маркетингу дорадчих послуг є одним з головних чинників успішного функціонування дорадчої служби, але економічну доцільність маркетингових дій може відобразити лише показник ефективності. Під ефективністю маркетингу дорадчих послуг необхідно розуміти окупність витрат на маркетинг. Тобто на кожну одиницю витраченого ресурсу на здійснення маркетингових заходів необхідно отримати певний ефект. До такого ефекту може відноситись: удосконалення діяльності дорадчої служби, вирішення проблеми або поставленої мети перед дорадчою службою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням ефективності надання інформаційно-консультаційних (дорадчих) послуг займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, серед яких: Барило С.І., Безкровний М.Ф., Галич О.А., Кальна-Дубінюк Т.П., Клочан В.В., Кошелев В.М., Кропивко М.Ф., Рубцова Н.В., Саблук П.Т., Скірта Б.К. Визначення ефективності дорадчих послуг пропонувалось базувати на встановленні впливу дорадчих послуг на стан показників господарської діяльності клієнта-замовника дорадчих послуг [3, 4]. При цьому не враховувалось, що оцінка ефективності консалтингових послуг можлива за допомогою встановлення змін внутрішніх показників дорадчої служби, одним з факторів зміни яких є застосування маркетингу дорадчих послуг.

Формулювання мети статті. Метою статті є розгляд варіантів оцінки ефективності застосування інструментів маркетингу в дорадчій службі та визначення економічного ефекту від здійснення маркетингу дорадчих послуг результатом якого є одержана інформація.

Виклад основного матеріалу. Маркетинг дорадчих послуг передбачає дві головних ролі - дорадника та клієнта в процесі надання послуг, так ефективна дорадча послуга, як інноваційний продукт, і як

* Науковий керівник – М.І. Лобанов, к.е.н., професор

товар взагалі, можлива лише за умови ефективного процесу взаємодії консультанта (дорадника) зі своїми клієнтами. Таким чином, заходи, що можуть бути направлені на підвищення ефективності дорадчої діяльності тісно пов'язані зі встановленням умов, що сприяють більш ефективно взаємодіяти між собою замовнику та виконавцю дорадчих послуг. Наглядно можемо ефективність маркетингу дорадчих послуг представити наступним виразом:

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Ефект від здійснення маркетингу}}{\text{Витрати на здійснення маркетингу}} \cdot 100 \%$$

Витрати на маркетингові заходи визначити доволі легко, що не стосується визначення одержаного ефекту від маркетингу дорадчих послуг, адже він має вплив на діяльність всього дорадчого формування [6, 8]. Наприклад, оцінити ефект від проведення маркетингових досліджень ринку дорадчих послуг важко у зв'язку з тим, що результатом маркетингових досліджень є інформація про стан ринку, яка може бути не в повній мірі ефективно використана, таким чином зменшуючи можливий ефект.

Не зважаючи на значний суб'єктивізм оцінки ефективності маркетингу дорадчих послуг пропонуємо декілька варіантів визначення цього показника.

1 варіант. Визначення зміни прибутку у порівнянні з базовим періодом:

$$E_2 = \frac{(\text{ЧП}_2 \cdot \text{ЧП}_1)}{B_m} \cdot 100\%$$

де, E_2 – економічна ефективність від реалізації маркетингових заходів, %;

ЧП_1 – базовий чистий прибуток від надання дорадчих послуг, до впровадження маркетингових заходів, грн.;

ЧП_2 – фактичний чистий прибуток від надання дорадчих послуг, після впровадження маркетингових заходів, грн.;

B_m – витрати на здійснення маркетингових заходів, грн.

2 варіант. Визначення експертним шляхом частки впливу маркетингових заходів на результат діяльності дорадчої служби:

$$E_1 = \frac{\text{ЧП} \cdot k_m}{B_m} \cdot 100\%$$

де, E_1 – економічна ефективність від реалізації маркетингових заходів, %;

ЧП – чистий прибуток від надання дорадчих послуг, грн.;

K_m – коефіцієнт, що відображає частку впливу маркетингових заходів;

B_m – витрати на здійснення маркетингових заходів, грн.

3 варіант. Визначення рівня рентабельності діяльності до та після впровадження маркетингових заходів.

$$E_3 = R_m - R_6$$

де, E_3 – економічна ефективність від реалізації маркетингових заходів, %;

R_6 – базовий рівень рентабельності від надання дорадчих послуг, до впровадження маркетингових заходів, грн.;

R_m – рівень рентабельності від надання дорадчих послуг, після впровадження маркетингових заходів, грн.

Ще одним напрямом підвищення ефективності маркетингу дорадчих послуг є зростання швидкості приросту обсягів продажу послуг, тому що маркетингові заходи можуть збільшити швидкість приросту обсягів продажу, так що обсяг зросте на величину O_n . Економічний ефект від маркетингових дій (E) можна розрахувати за наступною формулою:

$$E = \frac{O_n(C_i - C_i)}{B_{m3}}$$

де E - економічний ефект від маркетингових дій, грн;

O_n – обсяг продажу, грн;

C_i – ціна і-тої дорадчої послуги, грн.;

C_i – собівартість і-тої дорадчої послуги, грн.;

B_{m3} – витрати на маркетингові заходи, грн.

Економічний ефект покаже обсяг прибутку, що випадає на гривню витрат на маркетингові заходи. Економічний ефект ІКЦ «Агро-Таврія» від надання такої послуги як демонстраційний показ, наступний:

$$E = 10500 (3500-3000)/3000 = 1750$$

де E - економічний ефект від маркетингових дій, 1750 грн;

O_n – обсяг продажу дорадчих послуг (демонстраційний показ, день поля) $3500 \cdot 3 = 10500$ грн;

C_i – ціна і-тої дорадчої послуги, 3500 грн;

C_i – собівартість і-тої дорадчої послуги, 3000 грн;

B_{m3} – витрати на маркетингові заходи, $1000 \cdot 3 = 3000$ грн

Економічний ефект у обсязі 1750 грн демонструє обсяг прибутку, що припадає на гривню витрачену на проведення маркетингових дій.

Існують випадки, коли в результаті проведення маркетингових заходів дорадча служба не реалізує додаткову кількість дорадчих послуг, тобто не створюється прямий ефект, а опосередкований [9]. Ефектом від здійснення маркетингу дорадчих послуг може слугувати рівень корисності одержаної інформації, в результаті здійснених маркетингових заходів. Оцінка корисності інформації відбувається в результаті оцінки невизначеності, яка збільшується, чи зменшується у наслідок використання одержаної інформації в результаті впровадження маркетингу. Таким чином маркетинг має на меті підвищити вірогідність досягнення мети, яку переслідують маркетингові заходи. Вірогідність досягнення мети до та після одержання інформації розраховується наступним чином:

$$\Delta B = \log_2 I_1 - \log_2 I_0 = \log_2 \frac{I_1}{I_0},$$

де, ΔB – приріст вірогідності досягнення мети до та після одержання інформації;

I_0 – вірогідність досягнення мети до одержання інформації;

I_1 – вірогідність досягнення мети після одержання інформації.

Якщо $I_0 = I_1$ – одержана інформація не впливає на вірогідність досягнення мети;

$I_0 < I_1$ – одержана інформація збільшує вірогідність досягнення мети, та зменшує невизначеність;

$I_0 > I_1$ – одержана інформація зменшує вірогідність досягнення мети, та збільшує невизначеність.

Експертним шляхом визначається коефіцієнт вагомості кожної властивості інформації (наприклад, своєчасність, достовірність, комфортність, інше), що складають її корисність для надання дорадчої послуги. Для цього за 10-бальною шкалою визначають кожний параметр отриманої в результаті маркетингових заходів інформації. Досягнення маркетингової мети, - це 10 балів, або базовий рівень корисності.

$$B = \frac{K_1}{K_0} \cdot 100\%$$

B – вірогідності досягнення мети;

K_1 – розрахований експертами коефіцієнт корисності, що має вплив на досягнення одержаної мети;

K_0 – базовий рівень корисності, що забезпечує досягнення мети.

$$K_1 = \sum_{i=1}^n k_i \cdot a_i$$

k_i – коефіцієнт вагомості кожного параметру одержаної інформації;

a_i – експертна оцінка кожного параметру одержаної інформації.

Одержаний ефект від здійснення маркетингу дорадчих послуг залежить від суб'єктивних поглядів експертів, тому доречні відносні показники. Але все одно завжди необхідно враховувати, що чим ефективніше дорадче формування буде використовувати інструменти маркетингу, тим вище буде ефективність надання дорадчих послуг.

Висновки. В дослідженні приділена увага визначенню ефективності здійснення маркетингу дорадчих послуг. Встановлено що ефективність маркетингових дій дорадчого формування може залежати від: зміни чистого прибутку після проведення маркетингових дій, частки впливу маркетингових заходів на чистий прибуток, зміни рівня рентабельності, а також зростання швидкості приросту обсягів продажу дорадчих послуг у наслідок застосування маркетингових інструментів. Якщо у наслідок здійснення маркетингових досліджень дорадчою службою лише одержана інформація, ефективність може встановлюватись експертним шляхом на основі: зміни вірогідності досягнення мети до та після одержання інформації, коефіцієнту корисності, що має вплив на зміну рівня невизначеності в наслідок одержаної інформації, та на досягнення мети дорадчого формування.

Необхідність здійснення оцінки застосування маркетингу дорадчих послуг з'являється на фоні не приділення з боку дорадчих формувань належної уваги можливостям підвищення ефективності дорадчих послуг завдяки використанню інструментів маркетингу.

Література.

1. Барило С. І. Консультування як бізнес / С. І. Барило // Науковий вісн. Нац. аграр. ун-ту. – 2006. – № 110. – С. 195–198.
2. Галіч О.А. Сільськогосподарське дорадництво: навч.посіб. / О.А. Галіч, О.О. Сосновська. - К.: Центр учбової літератури, 2007. – 368 с.
3. Кальна-Дубінюк Т.П. Методичні аспекти надання дорадчих послуг та їх економічна характеристика / Т.П. Кальна-Дубінюк // Економіка АПК. – 2012. - №9. - С. 112-116.
4. Кальна-Дубінюк Т. П. Оцінка ефективності консалтингових послуг / Т. П. Кальна-Дубінюк // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 134-138.
5. Клочан В.В. Система інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери : монографія / В. В. Клочан. – Миколаїв : МДАУ, 2012. – 371 с.

6. Кошелев В.М. Оценка эффективности консультационной деятельности в сельском хозяйстве / В. М. Кошелев // Вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України : Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес», 2011. – Вип. 168. – Ч. 3. – С. 48-51.

7. Організація інформаційно-консультаційного забезпечення АПК України / [П.Т. Саблук, Б.К. Скірта, В.М. Скупий та ін.]; за ред. П.Т. Саблука. – К. : ІАЕ УААН, - 2003. – 439 с.

8. Рубцова Н.В. Эффективность сервисной деятельности в обеспечении маркетинга услуг / Н.В. Рубцова // Маркетинг услуг. – 2011. - № 2 (26) – С.122 -130.

9. Спільник І. Консалтингова діяльність в Україні проблемні питання та аналітичні аспекти / І. Спільник // Наукові записки. – 2005. – № 14. – С. 149-152.

10. Управлінський консалтинг : навч. посіб. / [М. Ф. Кропивко, Т. П. Кальна-Дубінюк, М. Ф. Безкровний та ін.]. – М.: Агроконсалт, 2004. – 345 с.

і ÷ ú ò ï í ě Ů ú ÷ í ò ò ÷ ŷ ð í ú ů þ ŷ ð ñ ö þ ú ò ú ú ú í ñ ð ü ů þ ø ð

У статті розглянуто можливість оцінки ефективності використання інструментів маркетингу дорадчими службами як способ підвищення ефективності надання дорадчих послуг в цілому. Зосереджена увага на внутрішніх показниках дорадчих служб: зміна чистого прибутку та витрат на маркетинг дорадчих послуг, зміна рівня рентабельності, ціни та собівартості послуг, а також обсяг їх реалізації. Ці дані є вихідними для здійснення оцінки ефективності маркетингу дорадчих послуг, що слугуватиме підставою приділення особливої уваги здійсненню маркетингу з боку дорадчих служб. Чинне місце займає оцінка інформації одержаної у наслідок здійснення маркетингу дорадчих послуг. Пропонується експертним шляхом визначати коефіцієнт вагомості кожної властивості інформації та оцінювати її вплив на вірогідність досягнення поставленої мети, заради якої вона була отримана.

× ø ů í þ ø ÷ í ð ÷ í ò ò ÷ ŷ ð í ú ů þ ŷ ð ñ ö þ ú ò ú ú ú í ñ ð ü ů þ ø ð

і ÷ ú ð ò ï í í ě Ů ò ÷ í ò ò ÷ ŷ ð í ú ů þ ŷ ð ů þ ò þ ŷ í ø ð ú í ŷ ÷ ò ŷ ð ú ð í ÷ ú ů þ ø ŷ í ð ð ú ú þ ø

В статье рассмотрена возможность оценки эффективности использования инструментов маркетинга информационно-консультационными службами как способ повышения эффективности предоставления консультационных услуг в целом. Сосредоточено внимание на внутренних показателях информационно-консультационных служб: изменение чистой прибыли и расходов на маркетинг консультационных услуг, изменение уровня рентабельности, цены и себестоимости услуг, а также объема их реализации. Эти данные являются исходными для оценки эффективности маркетинга

консультационных услуг, и будут служить основанием для оказания особого внимания осуществлению маркетинга со стороны информационно-консультационных служб. Значимое место занимает оценка информации полученной в результате осуществления маркетинга консультационных услуг. Предлагается экспертным путем определять коэффициент весомости каждого свойства информации и оценивать ее влияние на вероятность достижения поставленной цели, ради которой она была получена.

× ø ò òð þ ø ù Marketing информационно-консультационных услуг, экономическая эффективность маркетинга, экономический эффект от маркетинга, эффективность информационно-консультационных услуг.

<DNXQL\$KHXQYDOXDWL RQ WIKLHPISDFLHQQW D WL F
PDUNHWLQJ D G W L V R U I V H U Y L F H

In the article was reviewed the possibility of evaluation of efficiency the implementation of marketing advisory services as a way to increase the efficiency of advisory services in general. There are internal indicators of advisory services: a change in net income and the cost of marketing of advisory services, changes in the level of profitability, prices and cost of services, and the amount of their realization a focus of attention. These data are the starting point for measuring the efficiency of marketing advisory services that serve as the basis to give special attention to the implementation of the marketing of advisory services. The current place is the evaluation of information, which obtained as a result the implementation of marketing advisory services. Is offered by experts to determine the weighting factor of each property information and evaluate its impact on the probability of achievement of purpose.

. H I Z R U G M Marketing of advisory services, efficiency the implementation of marketing advisory services, the efficiency of advisory services.

Ý ò ò ú ô ð ù Á.Г., д.е.н., доцент

ЗМІСТ

Ð ñ ô Û Æ	Інновацій щодо забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства	3
× û ÷ í ø ñ í Ä	Зривлення прибутком сільськогосподарських підприємств.....	12
. U D V Q R U X Z W V N X G O - D U F V H M L L & D	Biofuel usage promotion in the European union: experience for Ukraine	21
Ø ò ï ÷ ú í Ý ĩ Ø ò	Міжнародний трансфер технологій як чинник розвитку агропромислового виробництва	31
Û í ý ò ù ß Ð Í û ý ò þ û ĩ þ	Ферментовані в Україні та перспективи його функціонування.....	37
Û ú ò ð ú í ĩ Û Ø ú	Інноваційний потенціал підприємств та державна політика	50
Û í ò ú ĩ Ð Â Ñ ñ ù ð ù ĩ	Фінансування фінансового забезпечення інноваційних агротехнологій в умовах різного фінансового стану підприємств.....	60
Í ú ý ù ò ú ÷ û ĩ í	Молочнопереробна промисловість України: минуле та сучасність.....	74
Í ú ý ò ù ò ú ÷ û	Вплив ресурсозабезпеченості на ефективність інноваційних технологій вирощування сільськогосподарських культур.....	81
Í í í ú ß	Вітловий досвід державного регулювання ринку зерна: уроки для України.....	89
Í í ñ í ø û ĩ â	Цінність пшениці в сільськогосподарських підприємствах України та ЄС з позицій міжнародної конкурентоспроможності	96
Í í ý ÷ Ø ð ú ĩ í ò ú	Наукові знання в сучасних умовах та їх вплив на соціально-економічний розвиток	103

Ішдñіуûіѳ	Дослідження виробництва валової продукції та галузевої структури сільського господарства в Україні та по регіонах	110
ІшдûùûѳûііМхР	Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції	118
Іірѳѳ ѳúРĂ РÿûúѳРѳѳĂÛ	Переоцінка активів як напрям протидії інфляції у системі економічної безпеки підприємств	129
Дÿñûûİ	Значення зернопродуктового підкомплексу в дотриманні продовольчої безпеки України	136
ÑñúііёÒ ×ÿСіАсР	Система стратегічного управління компанією в умовах нестабільності середовища	145
Ôііÿѳ÷ûТѳİ	Надінції, проблеми та перспективи розвитку галузі виноградарства в Україні	152
: DOGH PCH EYNRW S-DFBNXGOBWWQIEVM	Социальная ответственность предприятия в логистике	160
×ѳÿѳѳ÷ûБрİ	Брендинг как важнейший элемент маркетинговой политики предприятий агропродовольственной сферы	171
×ѳѳûѳ÷ûІсРû	ІсРûні аспекти розвитку облікового забезпечення доходів підприємства	182
×ûііѳ ÷ûİñ	Підвищення конкурентоспроможності продукції скотарства в контексті популяризації географічних зазначень: досвід ЄС та перспективи для України.....	187
×ÿÿ÷û İРû	ІРûш сховищ для зберігання продукції овочівництва....	195
ѳûѳѳúр ÷ѳĂİ	Освітні напрямки формування системи державного регулювання галузі м'ясо-молочного скотарства для відродження її ефективності в сільськогосподарських підприємствах	203
ѳ ѳú÷ûİРİ	Державна підтримка сільського господарства країн ЄС в умовах COT: досвід для України	213
Ûі÷ûñіРѳ	Економічний зміст та протиріччя в обліку фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств	220
Ûіѳ ѳ ûİ	Оптика фінансового забезпечення агроформувань.....	227

Ú í ú ð Û	Організація маркетингової діяльності в зернопродуктовому підкомплексі України	233
Ú í ÷ ð ÷ Û Ú Ý ï ñ ò ú ÷ Û	Державна підтримка агропромислового комплексу в контексті інноваційно-інвестиційного відтворення	239
Ú ò ú ÷ Û	Щодо уточнення змісту дефініції "агропромислове підприємство"	245
Û ð ý ú ï ð Û	Проектування раціональної внутрішньорайонної системи спеціалізації та концентрації тваринництва як важливого етапу оптимізації виробничої структури	252
Û ø ú ý ú ÷ Û ï ï	Механізм активізації розвитку сільських територій у контексті трансформації суспільних відносин	260
Ð í ð í ÷ Û ë	Теоретичні основи інтенсивного розвитку тваринництва	269
Ð ù ð ú ù ï ï	Особливості інтеграційної взаємодії суб'єктів аграрної сфери: теоретичні засади та практичне підґрунтя.....	276
Ð ý ò ð Û ò ï	Використання земельних ресурсів аграрних підприємств України	282
Ð ù ò Û	Вплив логістичних витрат на основні показники господарювання підприємств олійно-жирової галузі.....	289
â ð ï ï ï ï Û ï	Теоретичні підходи до визначення категорії організаційно-економічний механізм.....	296
ì ÷ î ò ú ÷ Û ë ø Ò î ò ò ï ï ï ï	Фінансово-обліковий аспект транзакційних витрат сільськогосподарських підприємств та шляхи їх скорочення.....	307
ì ÷ ú ò ï ï ï	Оцінка ефективності здійснення маркетингу дорадчих послуг.....	316

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

*ĩ þ ú ð ÷
â í ý ÷ ĩ þ ÷ û ð û ú í û ú í ø ú û ð û
ÿ ò ú ú û ð û ú ĩ ò ý þ ð ŷ ò ŷ
þ ø þ ÷ û ð û ð û þ ü û ñ í ý þ ŷ ĩ í
ù ò ú Ü ò ŷ ý í ĩ í þ ð ø ò ú ÷ í*

ВИПУСК 161

Економічні науки

*ĩ ñ ü û ĩ ñ í ø ú ð ò ô í ĩ ð Û í þ ģ Ð Â
Ý ò ñ í ÷ ŷ û ý ð × Ÿ í Ÿ ú û ý ÷ ð ò Û ŷ ð ð ú í*

Підписано до друку 27.02.2015 р.

Формат 60×84 ¹/₁₆. Папір офсетний.

Гарнітура Garamond. Офсетний друк.

Умовн. друк. арк. — 20,4. Тираж — 300 прим.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 1002 від 31.07.2002 р.

Друк ТОВ «Майдан»

61002, Харків, вул. Чернишевська, 59.

Тел.: (057) 700-37-30. E-mail: maydan.stozhuk@gmail.com